

UNIVERSIDAD DE GRANADA
Departamento de Sociología



**INMIGRACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO
EN ESPAÑA: LOS TRABAJADORES
MARROQUÍES PROCEDENTES DE LA
INDUSTRIA EXPORTADORA**



TESIS DOCTORAL
FRANCISCO BARROS RODRÍGUEZ

Programa Oficial de Doctorado en Ciencias Sociales (D15.56.1)

DIRECTORES:
D. ANTONIO TRINIDAD REQUENA
D^a. ROSA M. SORIANO MIRAS

2016

Editor: Universidad de Granada. Tesis Doctorales
Autor: Francisco Barros Rodríguez
ISBN: 978-84-9163-152-1
URI: <http://hdl.handle.net/10481/45491>

Fotografía de portada: F. Barros (El Ejido, 2016)



ugr

Universidad
de Granada

Facultad de Ciencias Políticas y Sociología

Departamento de Sociología

Tesis Doctoral con Mención Internacional

International Ph.D. Thesis

**INMIGRACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA:
LOS TRABAJADORES MARROQUÍES PROCEDENTES DE
LA INDUSTRIA EXPORTADORA**

***IMMIGRATION AND LABOUR MARKET IN SPAIN:
MOROCCAN WORKERS FROM THE EXPORT INDUSTRY***

FRANCISCO BARROS RODRÍGUEZ

Programa Oficial de Doctorado en Ciencias Sociales (D15.56.1)

Directores:

ANTONIO TRINIDAD REQUENA

ROSA M. SORIANO MIRAS

Granada, 2016



ugr

Universidad
de Granada

El doctorando Francisco Barros Rodríguez y los directores de la
tesis Antonio Trinidad Requena y Rosa María Soriano Miras

Garantizamos, al firmar esta tesis doctoral, que el trabajo ha sido realizado por el doctorando bajo la dirección de los directores de la tesis y hasta donde nuestro conocimiento alcanza, en la realización del trabajo, se han respetado los derechos de otros autores a ser citados, cuando se han utilizado sus resultados o publicaciones.

Granada. 1 de diciembre de 2016.

Fdo. Antonio Trinidad Requena

Fdo. Rosa M. Soriano Miras

Fdo. Francisco Barros Rodríguez



ugr

Universidad
de Granada

The doctoral candidate Francisco Barros Rodríguez and the
thesis supervisors Antonio Trinidad Requena and Rosa María
Soriano Miras

Guarantee, by signing this doctoral thesis, that the work has been done by the
doctoral candidate under the direction of the thesis supervisors and, as far as our
knowledge reaches, in the performance of the work, the rights of other authors to
be cited (when their results or publications have been used) have been respected.

Granada. December 1, 2016.

Signed. Antonio Trinidad Requena

Signed. Rosa M. Soriano Miras

Signed. Francisco Barros Rodríguez



ugr

Universidad
de Granada

Vista de la Alhambra desde la Mezquita Mayor de Granada (2015)



Autor: F. Barros

Esta tesis doctoral ha sido realizada dentro del programa de Formación de Profesorado Universitario (FPU) del Ministerio de Educación Español (BOE 20/12/2011, referencia AP2010-0585) en el Departamento de Sociología de la Universidad de Granada. Durante su desarrollo se han realizado estancias de investigación en el *International Migration Institute* (IMI) de la Universidad de Oxford (Reino Unido) y el *Migration and Employment Research Centre* (MERC) del Trinity College de la Universidad de Dublín (Irlanda), y una movilidad Erasmus para personal docente en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Roma-La Sapienza (Italia).

Agradecimientos

La travesía doctoral llegó a su fin y, después de tantos capítulos vividos, no es nada fácil echar la vista atrás y contemplar cuántos personajes fueron partícipes de esta aventura. Soy consciente de que nunca podré expresar con palabras el agradecimiento que profeso hacia tantas personas, pero lo intentaré.

En primer lugar, agradecer a mis directores de tesis, Antonio y Rosa, que en su día confiaran en mí y permitieran hacerme cómplice de este fascinante proyecto. También por la multitud de enseñanzas que me han transmitido y por haberme llevado a límites que rara vez hubiera creído superar. Al departamento de Sociología de la Universidad de Granada y, especialmente, a sus profesores Adolfo, Joaquín y Juan Carlos por sus siempre alentadoras palabras de ánimo (¡por fin la he “dejado”, Juancarlos!). Al grupo de investigación “Problemas Sociales en Andalucía” (SEJ-129). A mis compañeros doctorandos en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología María José, Juanmi, Rita, Isa, Rubén, Bea, Nayla, Tamara, Alberto, Gloria y José Manuel, con algunos de los cuales compartí durante estos años nuestro querido “zulo de becarios” (en un cariñoso sentido de las palabras).

Agradecer también al anónimo evaluador del Ministerio de Educación (o cómo se denomine actualmente) que aprobó mi solicitud de beca de Formación de Profesorado Universitario (FPU) y, con ello, alteró mi historia. Esta beca ha supuesto acceder a dos mundos que me apasionan: aprender de nuevos lugares y culturas alejadas de mi mundo cotidiano (Oxford, Dublín, Roma, Tánger, Boston, etc.) y (re)descubrir en la docencia el sentido profesional de mi vida (si pudieran hablar los *trolls*, ¡eh Elel!).

En torno a estas experiencias, agradecer a los profesores Hein de Haas (*International Migration Institute* de la Universidad de Oxford) y Camilla Devitt (*Migration and Employment Research Centre* del Trinity College de la Universidad de Dublín), responsables de mis estancias de investigación, haberme permitido vivir unos meses tan enriquecedores profesional y personalmente. A todas aquellas personas con las que conviví estrechamente durante estas maravillosas etapas, en especial Patricia y Eoghan. Agradecer igualmente la paciencia que, con un profesor novato, mostraron “mis” alumnos durante estos años de beca. ¡Al final llevaba yo razón cuando, tomándola prestada del profesor McCourt (2008), os mencioné aquella frase el primer día de clase!

“—Estamos metidos en esto juntos. Vosotros, no sé, pero yo esta asignatura me la tomo en serio, y estoy seguro de una cosa: al final del curso habrá en esta aula una persona que habrá aprendido algo, y esa persona, amiguitos, seré yo”.

A Diego, la primera persona que arrimó a mis oídos la palabra “sociología”. A los amigos y ¡futuro de la UGR! que, sin esperarlo, aparecieron durante el transcurso del curso de Iniciación a la Docencia Universitaria 2014-15 y sus posteriores “quedadas catárticas” (¡un abrazaco Jesús!). A mis compañeros del Observatorio de Análisis de la Realidad Sociofronteriza del Mediterráneo (OARS del Med) Cris, Rocío, Migue, Aziz, Inam y, cómo no, Mohamed y Zaka, los mejores anfitriones que alguien pueda tener al otro lado del Estrecho. A mis ayudantes lingüísticos en el trabajo de campo y, en particular, a Sidi (ojalá tu esfuerzo se vea algún día recompensado). Y, por supuesto, a todos los entrevistados que desinteresadamente formaron parte de la muestra de esta investigación.

No puedo dejar de mencionar a aquellas personas que, aunque no conforman una relación directa con el doctorado y la tesis, nunca dejaron de estar presentes durante estos años: mis amigos. A Álvaro, Conchi, Inés y Javi (y la próxima generación de “galleniños”, hoy liderada por las pequeñas Elena y Lucía). A Ernesto, cuya amistad siempre perdura a nuestras ya tradicionales idas y venidas. A Marcos, Luis y resto de miembros del ¡oh, todopoderoso, Torreznos F.C.! A Jessi, mi única superviviente desde el principio. A mis barceloneses preferidos Toñi, Alejandro y Candi. A Titi, mi políglota e ingeniosa traductora. A todos los que quedan por nombrar y que, de alguna u otra forma, pasasteis por mi vida.

Por último, quisiera destacar a los miembros que más cerca han estado, sea física o emocionalmente: mi familia. A mis tíos y primos de Salobreña, Churriana-Armilla, La Alpujarra y Valle de Lecrín y, de forma especial, a los más “peques”: Lorenzo, Francisco, Raúl, Ana María, María, Tonio y Dobbylote. A José Antonio y Amalia, por haberme hecho sentir siempre como un hijo más. También a la abuela Gracia, estés donde estés. A mis hermanos, Elena y Tete, a los que más tiempo la tesis les ha privado de estar conmigo. Os prometo subsanarlo en adelante. A Laura, la mejor compañera de viaje que uno pueda tener. Sin tu amor, comprensión y paciencia, nada de esto hubiera sido posible. No miento si afirmo que esta tesis es tan tuya como mía. A mis padres, Elena y Paco, quienes me lo han dado todo y debo lo que soy. Aunque no os lo diga a menudo, os quiero. A mis abuelos, Carmen y Paco, Yeya y Yeye, a vosotros va dedicada esta tesis.

ÍNDICE

Resumen.....	23
<i>Abstract</i>	27
Introducción.....	29
BLOQUE TEÓRICO	37
1. EL ESTUDIO DE LAS MIGRACIONES LABORALES DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES	39
1.1 Introducción.....	41
1.2 Los precursores.....	42
1.2.1 Ernest George Ravenstein y «Las leyes de las migraciones».....	42
1.2.2 Thomas y Znaniecki y «El campesino polaco en Europa y América».....	43
1.3 Teorías sobre las causas de las migraciones laborales.....	45
1.3.1 La teoría neoclásica.....	45
1.3.2 La nueva economía de la migración.....	47
1.3.3 El mercado dual de trabajo.....	49
1.3.4 La teoría del sistema mundial.....	54
1.4 Teorías sobre la perpetuación de las migraciones laborales.....	57
1.4.1 La teoría de redes migratorias o del capital social.....	58
1.4.2 La teoría institucional.....	59
1.4.3 La teoría de causación acumulativa.....	60
1.4.4 La teoría de los sistemas migratorios.....	62
1.4.5 El enfoque transnacional.....	63
1.5 Teorías sobre la integración socio-laboral de los inmigrantes.....	67
1.5.1 Origen de los estudios sobre integración social: la Escuela de Chicago.....	67
1.5.2 Desarrollo de los estudios sobre integración social: asimilación, adaptación mutua y pluralismo cultural.....	68
1.5.3 Estado actual de los estudios sobre integración social.....	72
1.5.4 Movilidad laboral.....	76

1.5.5	Discriminación y segregación ocupacional.....	77
1.5.6	El ejército de reserva.....	79
1.5.7	Economía sumergida.....	81
1.5.8	Economías étnicas.....	83
1.5.9	Una tipología de inmigrantes en el mercado de trabajo.....	90
1.6	Teorías sobre la migración de retorno.....	91
1.6.1	Aproximaciones teóricas de naturaleza económica.....	94
1.6.2	Aproximaciones teóricas de naturaleza sociológica.....	95
1.7	A modo de conclusión.....	99
2.	<i>UNA APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA MIGRACIÓN LABORAL INTERNACIONAL</i>	101
2.1	Evolución de los flujos migratorios internacionales en la era de la globalización.....	103
2.1.1	Migraciones previas a la globalización (hasta 1492).....	104
2.1.2	Migraciones modernas (1492-1750): globalización 1.0.....	105
2.1.3	Migraciones industriales (1750-1973): globalización 2.0.....	106
2.1.4	Migraciones globales (desde 1973): globalización 3.0.....	109
2.2	Procesos de relocalización industrial en la fase de globalización 3.0: la Teoría de la Economía Global Localizada.....	122
2.2.1	Primer antecedente: Paul Krugman y la Nueva Geografía Económica.....	123
2.2.2	Segundo antecedente: Ulrich Beck y el concepto de globalismo.....	126
2.2.3	Tercer antecedente: Leslie Sklair y la teoría del sistema global.....	128
2.2.4	La Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL).....	129
2.3	Migraciones internacionales en la historia moderna de España.....	130
2.3.1	España, país emigrante (1882-1977).....	130
2.3.2	Tres décadas de inmigración (1977-2008).....	133
2.3.3	Migraciones en un contexto de crisis (2008-Actualidad).....	137

BLOQUE METODOLÓGICO	143
3. CUESTIONES METODOLÓGICAS: DISEÑO, OBTENCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	145
3.1 Introducción: el origen de la investigación	147
3.2 El diseño de la investigación	150
3.3 La entrevista en profundidad como técnica cualitativa	153
3.3.1 El trabajo de campo	157
3.4 Las fuentes secundarias como técnica cuantitativa	173
3.5 La Teoría Fundamentada como metodología de análisis	177
3.5.1 El proceso analítico y sintético de la información	178
3.6 Criterios evaluativos de la investigación	186
BLOQUE DE CONTEXTUALIZACIÓN	189
4. LA REALIDAD SOCIAL EN TORNO A LA INDUSTRIA EXPORTADORA ASENTADA EN MARRUECOS: EL ORIGEN MIGRATORIO DE LOS TMPIE	191
4.1 Introducción	193
4.2 La incorporación de Marruecos en el mercado económico global ...	196
4.2.1 Primeras décadas tras la independencia (1956-1983)	196
4.2.2 El Programa de Ajuste Estructural (1983-1993)	199
4.2.3 Continuidad a las reformas estructurales (1993-1999)	200
4.2.4 Mohamed VI: el empuje definitivo hacia la atracción de IED (1999-Actualidad)	202
4.3 El desarrollo de la industria exportadora en Marruecos	205
4.3.1 Una introducción desde la Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL)	205
4.3.2 Factores intrínsecos: condiciones políticas y sociolaborales atractivas en un país próximo cultural y geográficamente	206
4.3.3 Factores exógenos: la creación de un entorno favorable para la inversión	209

4.3.4	Factores laborales: la mano de obra de la industria exportadora	221
4.4	A modo de conclusión	230
BLOQUE DE RESULTADOS		235
5. INMIGRACIÓN EN ESPAÑA: LOS TRABAJADORES MARROQUÍES PROCEDENTES DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA		
		237
5.1	Introducción	239
5.2	Evolución reciente de la inmigración marroquí en España	240
5.3	Presentando a los trabajadores marroquíes procedentes de la industria exportadora en España	250
5.3.1	Condiciones sociofamiliares y residenciales en las regiones de procedencia	251
5.3.2	Motivaciones y estrategias en el proceso migratorio	259
5.3.3	Características sociodemográficas en su estancia en España	277
5.4	A modo de conclusión	283
6. MOVILIDAD LABORAL DE LOS TMPIE EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL: UNA REALIDAD SEGMENTADA		
		287
6.1	Introducción: un esbozo de la presencia marroquí en el mercado de trabajo español	289
6.2	La «primera movilidad laboral» de los TMPIE: entre el país de origen y el primer empleo en España	296
6.2.1	Una movilidad laboral descendente: «Yo no elegí el trabajo, era lo que había»	299
6.2.2	La postergación de las preferencias laborales: «En el futuro encontraré algo mejor»	305
6.3	La «segunda movilidad laboral» de los TMPIE: desde el primer empleo en España hasta el inicio de la crisis económica	312

6.3.1	Una movilidad laboral levemente ascendente: «He dejado el trabajo en la agricultura».....	315
6.3.2	La reaparición de las preferencias laborales: «La construcción es mejor que la agricultura, se cobra más».....	323
6.4	La «tercera movilidad laboral» de los TMPIE: los años de crisis económica en España.....	330
6.4.1	La ruptura de la movilidad ascendente: «Mi situación ahora es menos que mediana».....	330
6.4.2	Un nuevo aplazamiento de las preferencias laborales: «Me arrepiento del hecho de trabajar como interna».....	346
6.5	A modo de conclusión.....	350

7. *CONDICIONES LABORALES DE LOS TMPIE EN ESPAÑA: UNA PRECARIEDAD EN AUMENTO*.....

7.1	Introducción.....	357
7.2	La consecución del empleo: «Lo conseguí a través de un conocido»	359
7.3	El contrato de trabajo y su extinción: «La primera vez estaba trabajando sin papeles».....	366
7.4	El salario y sus principales usos: «Los sueldos han bajado con la crisis»	375
7.4.1	La vivienda: «Vivo con la familia, en una casa mía con hipoteca»	382
7.4.2	Las remesas: «No mando porque ahora no nos llega el dinero»	389
7.4.3	El retorno vacacional: «Cuando tengo vacaciones me voy a Marruecos».....	400
7.5	Las vacaciones anuales: «Tengo vacaciones, pero no están pagadas»	405
7.6	La jornada laboral y el descanso semanal: «¿Horas de trabajo? Depende de la demanda».....	407
7.7	La sindicalización: «No estoy afiliada a un sindicato».....	417
7.8	A modo de conclusión.....	421

8. PERSPECTIVAS LABORALES-RESIDENCIALES DE LOS TMPIE EN TIEMPOS DE CRISIS: UNA NUEVA DECISIÓN MIGRATORIA	423
8.1 Introducción.....	425
8.2 Perspectivas laborales-residenciales previas a la crisis económica: «Tenía planes para quedarme aquí definitivamente».....	427
8.3 El asentamiento en España: «Me acostumbré, no iré a ningún otro lugar».....	429
8.4 La reemigración hacia Europa: «Tengo familia en Bélgica y aquí estoy solo».....	438
8.5 El retorno a Marruecos: «Antes trabajaba y no pensaba volver, hoy sueño con ese día».....	446
8.6 El proceso de reintegración de los TMPIE retornados: «En la industria no. Sería montar mi negocio o no regresar».....	457
8.6.1 La región marroquí de Tánger-Tetuán como paradigma de la migración de retorno: «No vuelven a su origen, vuelven a Tánger a montar un negocio o trabajar en la industria».....	461
8.6.2 La inserción laboral en la región de retorno: «La mayoría que retornan de España trabajan en <i>Centre d'Appels</i> ».....	469
8.7 A modo de conclusión.....	482
Conclusiones.....	487
<i>Conclusions</i>	494
Anexos.....	499
Anexo 1. Una aproximación a la legislación marroquí en materia sociolaboral.....	501
Referencias Bibliográficas.....	531

RESUMEN

La llegada del nuevo siglo supuso que España pasara rápidamente a ubicarse entre los principales países receptores de inmigración internacional no forzosa, alcanzándose alrededor de 2010 una población alóctona de cerca de seis millones de habitantes. Entre las diversas regiones de procedencia de los inmigrantes en España, Marruecos destaca como primer país extracomunitario en número de residentes (INE, 2015b). La tesis doctoral, titulada «Inmigración y mercado de trabajo en España: los Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora», centra su interés científico en un perfil concreto de estos inmigrantes: analiza la trayectoria laboral y migratoria de aquellos marroquíes en España que, previamente a su proceso migratorio externo, han trabajado en la industria exportadora en su país de origen. A estos sujetos se les ha denominado TMPIE, acrónimo de «Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora».

El primer bloque, de carácter teórico, exhibe una muestra de las principales teorías sobre las migraciones laborales internacionales, el mercado de trabajo de la población inmigrante y el proceso de globalización. Éste se compone de dos capítulos. El primero expone diversas teorías sobre las causas de las migraciones laborales, el mantenimiento de éstas, la integración socio-laboral de los inmigrantes y las migraciones de retorno. El segundo aborda una evolución de los flujos migratorios internacionales en la era de la globalización, centrándose fundamentalmente en los procesos ocurridos en torno a la fase más reciente. También examina algunas perspectivas teóricas sobre los procesos de relocalización industrial (contexto laboral del que parten nuestros sujetos de estudio desde Marruecos) y una evolución de las migraciones internacionales en la historia moderna de España.

El segundo bloque, constituido por el tercer capítulo, se encarga de desarrollar todas aquellas cuestiones metodológicas de la investigación, desde el diseño y la obtención de los datos hasta su proceso analítico. En concreto, el trabajo doctoral ha apostado por una estrategia de integración metodológica en la que intervienen métodos tanto cualitativos (entrevistas en profundidad) como cuantitativos (datos secundarios, en especial, la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007). La metodología de análisis utilizada ha sido la Teoría Fundamentada. El tercer bloque, en el que se incluye el cuarto capítulo, parte de la idea por lo cual, si se pretende examinar el comportamiento sociolaboral de los sujetos que residen en la sociedad de destino, previamente debe

incorporarse y comprenderse el escenario donde se gestó la decisión migratoria. Por ello, se ha desarrollado un estudio sobre la industria de exportación afincada en el país alauí, la cual se enmarca dentro de un proceso de relocalización industrial.

Por último, el cuarto bloque que, integrado por los cuatro capítulos finales, presenta los resultados de la investigación. En él se presta especial atención al contexto de recesión económica en España, el cual ha afectado especialmente a la trayectoria laboral y migratoria de la población inmigrante, incluida la proveniente de Marruecos. El capítulo 5 presenta una descripción de las principales características sociodemográficas y migratorias de los TMPIE, tanto en el país de origen como durante su estancia en España. El capítulo 6 indaga sobre la movilidad laboral en el mercado de trabajo español y las estrategias que los TMPIE desocupados desarrollan en búsqueda de un empleo. El capítulo 7 estudia la evolución de las condiciones laborales de los TMPIE desde que llegan a España hasta el actual contexto de crisis socioeconómica. Finalmente, el capítulo 8 examina el surgimiento de nuevos proyectos migratorios en respuesta a los efectos laborales que la crisis está suponiendo en los TMPIE, además de ofrecer una narración del escenario laboral de aquellos que han decidido retornar a Marruecos.

Palabras clave: Inmigración marroquí, mercado de trabajo, industria exportadora, relocalización industrial, inmigración laboral, inserción laboral, movilidad laboral, condiciones laborales, crisis económica, España, Marruecos.

The arrival of the new century meant that Spain quickly became one of the main countries receiving non-forced international immigration, reaching a foreign population of about six million inhabitants in 2010. Among the various regions from where immigrants in Spain were from, Morocco stands out as the first non-EU country in terms of number of residents (INE, 2015). The doctoral thesis, entitled “Immigration and labour market in Spain: Moroccan Workers from the Export Industry”, focuses its scientific interest on a specific profile of these immigrants. It analyzes the labour and migratory trajectory of those Moroccans in Spain who, before their external migration process, have worked in the export industry in their country of origin. These subjects have been called TMPIE, acronym that stands for “Moroccan Workers from the Export Industry” (in Spanish).

The first theoretical block shows a sample of the main theories on international labour migration, the labour market of the immigrant population and the process of globalization. It consists of two chapters. The first one presents various theories about the causes of labour migration, the maintenance of migration, the socio-labour integration of immigrants and return migration. The second chapter addresses an evolution of international migration flows in the era of globalization, focusing mainly on the processes occurring around the most recent phase. It also examines some theoretical perspectives on the processes of industrial relocation (labour context in Morocco, from where our study subjects emigrate) and an evolution of international migrations in the modern history of Spain.

The second block, constituted by the third chapter, is in charge of developing all those methodological questions of the investigation, from the design and the obtaining of data until its analytical process is completed. Specifically, the doctoral work has opted for a strategy of methodological integration involving both qualitative (in-depth interviews) and quantitative methods (secondary data, especially the 2007 National Immigrant Survey). The methodology of analysis used has been the Grounded Theory. The third block, which includes the fourth chapter, starts from the idea that, if it is intended to examine the socio-labour behaviour of the subjects residing in the destination society, previously, the scenery where the migratory decision was made must be included and properly understood. For this reason, a study on the export

industry in the Alawite country, which is part of an industrial relocation process, has been developed.

Finally, the fourth block, which consists of the four final chapters, displays the results of the research. It pays special attention to the context of economic recession in Spain, which has particularly affected the labour and migratory trajectory of the immigrant population, including that from Morocco. Chapter 5 presents a description of the main socio-demographic and migratory characteristics of the TMPIE, both in the country of origin and during their stay in Spain. Chapter 6 inquires into labour mobility in the Spanish labour market and the strategies that unemployed TMPIE develop in search of employment. Chapter 7 examines the evolution of the working conditions of the TMPIE, from the moment they arrive to Spain, to the current context of socioeconomic crisis. Finally, chapter 8 examines the emergence of new migratory projects in response to the labour effects that the crisis is assuming in the TMPIE, as well as providing a narration of the labour scenario of those who have decided to return to Morocco

Keywords: Moroccan Immigration, Labour market, Export industry, Industrial relocation, Labour immigration, Employability, Labour mobility, Work conditions, Economic Crisis, Spain, Morocco.

INTRODUCCIÓN

“[...] ¿por dónde empezamos? —La investigación, como la caridad, empieza por uno mismo —contestó Fen con gesto aburrido”, *El misterio de la mosca dorada* (Edmund Crispin, 2015 [1944]).

“El problema reside, no tanto en que nosotros no podamos encajar el puzzle, como en que no tengamos siquiera las piezas a la vista”, *Trabajos de amor ensangrentados* (Edmund Crispin, 2014 [1948]).

El catedrático de sociología Ruiz Olabuénaga (2012: 11) afirma que antes de iniciar cualquier proyecto de investigación debe saberse previamente si se cumplen tres condiciones: primero, que exista un problema teórico o práctico, segundo, que sea investigable, y tercero, que el estudio científico pueda aportar luz sobre el problema. A continuación pasamos a evaluar el trabajo doctoral a partir de tales requisitos.

En primer lugar, la presente investigación surgió de la colaboración del investigador doctoral en un proyecto de I+D+i¹ sobre los procesos de relocalización industrial² existentes en México y Marruecos. Su objetivo general consistió en investigar comparativamente la existencia (o no) de un impacto diferencial de la trayectoria migratoria (Estados Unidos y España) en función de si el inmigrante había trabajado en la sociedad de origen (México y Marruecos) en la industria de exportación o, en cambio, había desarrollado otro tipo de puesto laboral. En el marco de ejecución de este proyecto emergió el planteamiento de aplicar una nueva línea de investigación que, conformada como tesis doctoral, centrara su atención en el ámbito laboral de aquellos trabajadores de la industria de exportación marroquí que han efectuado su proceso migratorio hacia el extranjero, en nuestro caso España, los cuales han sido denominados a lo largo del trabajo como TMPIE («Trabajadores Marroquíes

¹ «Relocalización industrial e inmigración: el papel de la industria exportadora en los países de origen (Marruecos y México)», proyecto de I+D+i (CSO 2010-16112) financiado por el Plan Nacional de Investigación Científica del Ministerio de Ciencia e Innovación de España.

² Relocalización industrial es aquel proceso consistente en trasladar, total o parcialmente, la producción y suministro de bienes (*Offshoring*) y servicios (*Outsourcing*) de empresas extranjeras hacia los distintos focos industriales de la región, en nuestro caso Marruecos, para su posterior exportación al extranjero (Barros et al., 2013: 27).

Procedentes de la Industria Exportadora»). La apuesta por esta nueva vía de trabajo se debió a los nuevos interrogantes en el ámbito laboral que progresivamente iban emergiendo en torno a la sociedad de destino como, por ejemplo, ¿cuáles son las trayectorias laborales de estos inmigrantes en España? o ¿existen diferencias significativas con aquellos marroquíes con diferente práctica laboral en el país de origen?

Situándonos en la sociedad de acogida, la llegada del nuevo siglo supuso que España pasara rápidamente a ubicarse entre los principales países receptores de inmigración internacional no forzosa, alcanzándose alrededor de 2010 una población autóctona de cerca de seis millones de habitantes. Entre ella destaca la originaria de Marruecos, primer país extracomunitario en número de inmigrantes (INE, 2015b). Sin embargo, esta tendencia ascendente se ha roto con la llegada de la recesión económica, la cual ha afectado especialmente a la población inmigrante, incluida a la proveniente del país alauí. Algunos autores (Carrasco & García, 2012; Elías, 2011; Medina, Herrarte, & Vicéns, 2010; Oliver Alonso, 2014; QUIT, 2011) afirman que la crisis ha provocado una precarización de las condiciones laborales entre los trabajadores inmigrantes en España, además de encontrarse muchos ante una situación de desempleo. Frente a esta difícil coyuntura, la investigación doctoral ha añadido nuevas cuestiones a las ya expuestas anteriormente: ¿cómo está afectando laboralmente la crisis socioeconómica en España a esta población TMPIE?, ¿la recesión está suponiendo la gestación de un nuevo proyecto migratorio para estos inmigrantes?

Con el propósito de estudiar adecuadamente la trayectoria laboral y migratoria en España de los inmigrantes económicos provenientes de la industria exportadora marroquí, las primeras fases de la investigación doctoral estuvieron encaminadas hacia la comprensión de las principales teorías sobre migración laboral y mercado de trabajo. Para la realización de esta aproximación teórica fue fundamental las estancias de investigación realizadas en Reino Unido (*International Migration Institute* de la Universidad de Oxford) e Irlanda (*Migration and Employment Research Centre* del Trinity College de la Universidad de Dublín), las cuales permitieron, además de otros muchos beneficios, la realización de tareas de consulta y lectura en los amplios fondos bibliotecarios de ambas universidades (*Bodleian Library, Radcliffe Camera, Bodleian Social Science Library, Sackler Library, Oxford Central Library*, todas ellas en la

ciudad de Oxford, y *Berkeley Library*, *Lecky Library* y *Ussher Library*, en Dublín). En estos periodos se desarrolló gran parte de los *capítulos 1 y 2*, que componen el bloque teórico de la tesis doctoral.

La elaboración de estos capítulos responde, en parte, a la necesidad personal de ampliar el conocimiento acerca de las principales perspectivas teóricas relativas a las migraciones laborales y el mercado de trabajo, así como sobre la expansión del proceso de globalización y de las migraciones internacionales en las últimas décadas. Antes de enfrentarme al objeto de estudio, asumí que debía realizar una profunda revisión bibliográfica sobre estas temáticas. El producto de tal esfuerzo fue la escritura de los capítulos mencionados. El primero de ellos, «El estudio de las migraciones laborales desde las Ciencias Sociales», se centra en exponer las teorías fundamentales sobre las causas de las migraciones laborales, el mantenimiento de estas migraciones, la integración socio-laboral de los inmigrantes y las migraciones de retorno. Entre todas estas perspectivas teóricas, algunas han asumido un papel protagonista en el análisis de los resultados, destacando especialmente la teoría del mercado dual de trabajo de Michael J. Piore (1977, 1979), la teoría de redes migratorias de Douglas S. Massey (Massey, Alarcón, Durand, & González, 1987), el patrón de movilidad en forma de «U» de Barry R. Chiswick (1977) o el enfoque estructural sobre las migraciones de retorno de Francesco Cerase (1974).

En relación al segundo capítulo, «Una aproximación al fenómeno de la migración laboral internacional», éste muestra una evolución de los flujos migratorios internacionales en la era de la globalización, centrándose fundamentalmente en los procesos ocurridos en torno a la fase más reciente. También se exponen las características económicas, tecnológicas, políticas, laborales, socioculturales, etc. de esta última fase, la cual hemos optado por denominar «globalización 3.0». A continuación, el capítulo ha tratado las principales teorías que ofrecen una explicación sobre los procesos de relocalización industrial, contexto laboral del que parten nuestros sujetos de estudio desde Marruecos. En especial nos hemos centrado en la teoría de la Economía Global Localizada (Trinidad, Soriano, Barros, Kopinak, & Hennebry, 2015), la cual ofrece una elucidación sobre el reciente proceso de relocalización industrial marroquí. Por último, el capítulo se ha cerrado con un examen referente a las migraciones internacionales en la historia moderna de España.

Con idéntico propósito que llevó a la elaboración de los capítulos anteriores, se desarrolló el cuarto capítulo «La realidad social en torno a la industria exportadora asentada en Marruecos: el origen migratorio de los TMPIE» y el anexo 1 «Una aproximación a la legislación marroquí en materia sociolaboral». Se parte de la idea de que, si se pretende examinar el comportamiento sociolaboral de los sujetos que residen en la sociedad de destino, previamente debe incorporarse y comprenderse el escenario donde se gestó la decisión migratoria: en nuestro caso, la industria de exportación afincada en el país alauí, la cual se enmarca dentro de un proceso de relocalización industrial.

La segunda condición de Ruiz Olabuénaga es que el problema sea investigable. Tras plantear el objetivo principal de la investigación, consistente en «analizar la trayectoria laboral y migratoria en España de la población marroquí que, previamente, ha trabajado en la industria exportadora en Marruecos, en comparación con la que no», se apostó por una estrategia de integración metodológica, la *complementación* (Bericat, 1998), que permite obtener dos imágenes de la realidad a partir de la utilización de dos métodos de distinta naturaleza. Los métodos de investigación por lo que se ha optado son el cualitativo y el cuantitativo, siendo seleccionadas como técnicas de obtención de datos la entrevista en profundidad (se han realizado 44 en España y 14 en Marruecos) y los datos secundarios (en especial, la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007), respectivamente. Por último, se ha recurrido a la Teoría Fundamentada (*Grounded Theory*) como metodología de análisis (Carrero, Soriano, & Trinidad, 2012; Glaser & Strauss, 1999). Todas estas particularidades metodológicas han sido narradas en detalle en el capítulo «Cuestiones metodológicas: diseño, obtención y análisis de la información» del bloque metodológico.

Por último, la tercera condición aboga porque el estudio científico aporte luz sobre el problema. El bloque de resultados se encarga de alcanzar dicho requisito. El capítulo «Inmigración en España: los Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora» presenta una descripción de las principales características sociodemográficas y migratorias de los inmigrantes objeto de estudio en la investigación, los TMPIE, en comparación con el resto de compatriotas (denominados como No TMPIE). En concreto ofrece un análisis de aquellas características básicas de los TMPIE, desde cuestiones relativas a su proceso migratorio y el momento de su

llegada hasta aquellas variables principales (género, nivel educativo, provincia de residencia, situación documental, etc.) en el momento de su estancia en territorio español. El capítulo «Movilidad laboral de los TMPIE en el mercado de trabajo español: una realidad segmentada» indaga sobre la movilidad laboral en el mercado de trabajo español y las estrategias que los TMPIE desocupados desarrollan en búsqueda de un empleo. El capítulo «Condiciones laborales de los TMPIE en España: una precariedad en aumento» estudia la evolución de las condiciones laborales desde su llegada a España hasta el actual contexto de crisis socioeconómica. Por último, el capítulo «Perspectivas laborales-residenciales de los TMPIE en tiempos de crisis: una nueva decisión migratoria» examina el surgimiento de nuevos proyectos migratorios en respuesta a los efectos laborales que la crisis está suponiendo en los TMPIE residentes en España, además de ofrecer una narración del escenario laboral de aquellos que han decidido retornar a Marruecos.

Granada, diciembre de 2016

BLOQUE TEÓRICO

Ciudad universitaria de La Sapienza-Università di Roma (movilidad docente, 2015)



Autor: F. Barros

Capítulos:

1. El estudio de las migraciones laborales desde las Ciencias Sociales
2. Una aproximación al fenómeno de la migración laboral internacional

1. EL ESTUDIO DE LAS MIGRACIONES LABORALES DESDE LAS CIENCIAS SOCIALES

La Biblioteca Bodleiana de la Universidad de Oxford (estancia en el IMI, 2013)



Autor: F. Barros

“—Ah, Oxford —continuó Cadogan con aire de rapsoda—; ciudad de campanarios de ensueño, donde resuena el eco del cuco, preñada de campanas (hasta el punto de volver loco al más pintado), encantada por las alondras, atormentada por los grajos y rodeada de ríos”, *La juguetería errante* (Edmund Crispin, 2011 [1946]).

“[...] recuerdo un 5 de noviembre [...] porque ese día es el día de Guy Fawkes en Inglaterra, y desde la ventana del despacho de Clare Bayes, en All Souls, en Catte Street, frente a la antigua Bibliotheca Bodleiana y la Radcliffe Camera, veía a los niños ingleses pidiendo peniques para el pelele que ese día confeccionan con trapos, cuerdas y ropas viejas para representar al ahorcado conspirador Guy Fawkes y que a la noche queman en las hogueras”, *Todas las almas* (Javier Marías, 2000).

1.1 Introducción

Las primeras muestras de interés científico sobre temática migratoria se sitúan a finales del siglo XIX con autores como Ernest George Ravenstein (1885) o Adna Ferrin Weber (1890). Más tarde llegarían los primeros estudios desde el ámbito sociológico de la mano de la Escuela de Chicago y, de forma concreta, con la publicación de la obra de William Isaac Thomas y Florian Witold Znaniecki «El campesino Polaco en Europa y América» (2006; original de 1918-1920). Pese a estos estudios iniciales, los primeros modelos teóricos de gran alcance surgirían en la segunda mitad del siglo XX gracias al auge de los movimientos migratorios internacionales enmarcados dentro del proceso de globalización.

Este aumento del interés por las migraciones derivó en el desarrollo de diferentes escuelas que intentaban explicar dicho proceso. Muchos son los estudiosos que han elaborado una síntesis teórica (Brettell & Hollifield, 2008; Castles & Miller, 2009; Cohen, 1996; de Haas, 2010; King, 2012; Portes & Bach, 1985; Rea & Tripier, 2009), algunos de ellos publicados originalmente en castellano (Blanco, 2000; García Abad, 2003; Gómez, 2010; Herrera, 2006; Martínez Veiga, 2000; Micolta, 2005; Ribas, 2004; Silvestre, 2000). Sin embargo, el presente trabajo opta por seguir mayoritariamente la clasificación desarrollada por Douglas S. Massey y sus colaboradores (Arango, 2003; Durand & Massey, 2003; Massey et al., 1993, 1994): las teorías sobre las causas y la perpetuación de las migraciones internacionales. A estos conjuntos de teorías, que conforman dos de los apartados del capítulo, se ha incorporado el transnacionalismo migratorio. Además, se han desarrollado aquellas teorías que versan sobre la integración social y laboral de los inmigrantes en la nueva sociedad y mercado de trabajo (desde las más generales hasta las centradas concretamente en el ámbito laboral), así como las que tratan sobre el retorno hacia la sociedad de procedencia (tanto de naturaleza económica como sociológica).

1.2 Los precursores

1.2.1 Ernest George Ravenstein y «Las leyes de las migraciones»

El geógrafo, demógrafo y cartógrafo alemán Ernest George Ravenstein ha pasado a la historia gracias a sus dos extensos trabajos sobre «Las leyes de las migraciones» (1885, 1889), considerados como la primera manifestación científica y moderna sobre las migraciones. Estos estudios analizaban estadísticamente el lugar de residencia de la población inglesa de la época. En ellos Ravenstein propuso sus leyes de las migraciones, una serie de características que explicaban los cambios espaciales de la población y que, según Arango (1985), pueden resumirse en:

- Su principal causa son las disparidades económicas -desajuste entre oferta y demanda de trabajo-, predominando el móvil económico -nivel de salario- entre los motivos migratorios.
- La mayor parte de las migraciones son de corta distancia. En el caso de desplazamientos largos, éstos se producen escalonadamente y, con frecuencia, tienen como destino los grandes centros comerciales e industriales.
- Cada flujo migratorio provoca, a su vez, una contracorriente compensadora.
- Los habitantes de las ciudades tienen menor propensión a emigrar que los del medio rural.
- Aunque la mayoría de migrantes son adultos, las mujeres predominan en los desplazamientos de corta distancia y los varones en los de larga distancia.
- Las migraciones aumentan con el desarrollo económico e industrial, y el progreso tecnológico y de transportes.
- Las grandes ciudades crecen más por la inmigración que por el incremento vegetativo.

Ravenstein también tiene el honor de haber sido el primer autor en emplear, aunque de forma implícita (Arango, 1985), el conocido modelo de análisis *push-pull*. Este simple pero útil modelo, desarrollado posteriormente desde la economía (Todaro, 1969, 1976) y la sociología (Lee, 1966), interpreta las decisiones migratorias a través de la combinación de una serie de factores «de expulsión» y «de atracción». Mientras que los factores de expulsión no cubren las necesidades y/o aspiraciones de los individuos (alta densidad demográfica, desempleo, pobre nivel de vida, represión política, bajos salarios, etc.), los factores de atracción potencialmente sí lo harían (baja densidad demográfica, demanda de mano de obra, buen nivel de vida, libertad política, altos salarios, etc.). Asimismo, los primeros “definen las áreas donde se originan los flujos migratorios” y los segundos “determinan la orientación de estos flujos y las áreas adonde se dirigen” (Singer, 1975: 44).

1.2.2 Thomas y Znaniecki y «El campesino polaco en Europa y América»

The Polish Peasant in Europe and America (2006) de William Isaac Thomas y Florian Witold Znaniecki es considerada una de las obras cumbre en la historia de la Sociología. Este colosal trabajo, que sería la primera investigación empírica de la sociología de las migraciones, trata la cuestión de la inmigración polaca en los Estados Unidos. Concretamente analiza los mecanismos de adaptación a las nuevas condiciones de vida en el país de destino, prestando especial atención tanto a los cambios producidos alrededor del sujeto como a la explicación de los procesos psicosociales básicos presentes en él, los cuales se caracterizan fundamentalmente por un rápido cambio social (Soriano, 2004: 107). En ella Thomas y Znaniecki innovaron con la utilización del «método de la bipolaridad» (Ribas, 2004: 42), el cual, aplicado a un enfoque etnometodológico, apuesta por comprender las condiciones de vida de los inmigrantes mediante la recogida de elementos tanto de los países de origen como de la sociedad de destino.

La obra también destaca por el esfuerzo de los autores por aunar a la Psicología y la Sociología, situándose entre los precursores de la Psicología Social tal y como la comprendemos actualmente. Destaca la diferenciación establecida entre los conceptos

«valor social» y «actitud». Por valor social se entiende “cualquier dato que tenga un contenido empírico accesible para los miembros de un grupo social, y un significado con respecto a lo que es o puede ser un objeto de actividad” mientras que actitud se concibe como “un proceso de la conciencia individual que determina la actividad real o posible del individuo en el mundo social” (Thomas & Znaniecki, 2006: 110-111). En definitiva, Thomas y Znaniecki entienden que la psicología no es exclusivamente psicología individual puesto que:

“Numerosas monografías calificadas de psicológicas estudian fenómenos conscientes que supuestamente no tienen su fuente en la «la naturaleza humana» en general, sino en unas condiciones sociales especiales que pueden variar en función de las diversas condiciones y ser también comunes a todos los individuos en las mismas condiciones” (Thomas & Znaniecki, 2006: 115).

Sin embargo, el mayor reconocimiento se debe a su aportación a la metodología cualitativa, gracias a su originalidad en la multitud de material empírico utilizado: documentos de carácter biográfico como la correspondencia personal de los migrantes, los archivos parroquiales y de asociaciones, las autobiografías y diarios o los documentos de prensa, entre otros, sirvieron para poner en marcha las «historias de vida». Esta técnica, que aplicaron junto al «análisis de contenido», es “muy adecuada para comprender la complejidad de subjetividades, significaciones e interpretaciones que las personas desarrollan para dar sentido al mundo que las envuelve, y que Thomas y Znaniecki percibieron como «actitudes» y «valores»” (Oltra, Garrigós, Mantecón, & Oltra Algado, 2004: 378).

Pese a todo lo expuesto, las migraciones internacionales no adquirieron un especial interés en la rama sociológica hasta después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se puso de manifiesto el carácter global de las migraciones (Ribas, 2004: 16). A continuación se exponen las principales teorías sobre las causas de las migraciones laborales surgidas desde entonces.

1.3 Teorías sobre las causas de las migraciones laborales

Entre las principales teorías que explican la aparición de las migraciones internacionales, Douglas S. Massey (Massey et al., 1994) destaca cuatro: la teoría neoclásica, tanto en su perspectiva macroeconómica como microeconómica, la nueva economía de la migración, el mercado dual o segmentado de trabajo, y la teoría del sistema mundial. Siguiendo el modelo multinivel del sistema migratorio de Thomas Faist (1997), éstas pueden clasificarse en tres niveles como muestra la siguiente tabla:

Tabla 1.1 Teorías sobre las causas de las migraciones internacionales según el nivel del sistema migratorio

Nivel del sistema migratorio	<i>Macro-estructural</i>	<i>Meso-relacional</i>	<i>Micro-individual</i>
Factores del nivel	Factores económicos, políticos, culturales, demográficos y ecológicos	Capital social, relaciones sociales entre origen y destino	Preferencias, expectativas, recursos individuales
Teoría	Teoría neoclásica macroeconómica Teoría del sistema mundial	Mercado dual de trabajo	Teoría neoclásica microeconómica Nueva economía de la migración

Fuente: Elaboración propia a partir de Thomas Faist (1997).

1.3.1 La teoría neoclásica

El principal paradigma económico sobre los procesos migratorios es la *teoría neoclásica*, deudora de las teorías de Ravenstein. Su gran virtud es la combinación de dos enfoques, uno macroeconómico en el que destacan W. Arthur Lewis (1954), Gustav Ranis y John C. H. Fei (1961) y Michael P. Todaro (1969, 1976), y otro microeconómico donde sus máximos representantes son George J. Borjas (1989, 1990) y Barry R. Chiswick (1977, 2000).

La *perspectiva macroeconómica* defiende que la causa de las migraciones laborales se encuentra en las diferencias regionales entre la oferta y la demanda de trabajo. Una región con gran necesidad de personal laboral tendrá un mercado con altos salarios, mientras que una región con exceso de personal laboral tendrá un mercado con bajos salarios. Estas diferencias provocan el desplazamiento de trabajadores de un territorio a otro, haciendo que decrezca la oferta laboral y aumente el nivel salarial en la región de origen, y viceversa para las regiones de destino. Los desplazamientos migratorios de mano de obra supondrán una corrección de las desigualdades iniciales, redistribución que, a su vez, implicará la desaparición de los primeros. No obstante, reconocen la influencia de los organismos gubernamentales a la hora de regular las migraciones o influir en los mercados de trabajo.

Paralelamente a la corriente de mano de obra se produce un movimiento inversor desde las regiones centrales hasta las periféricas, puesto que la escasez de capital en estas últimas supone unos superiores beneficios en comparación con otros potenciales destinos de inversión (Durand & Massey, 2003). Estas corrientes de capital fomentan igualmente la migración de personal altamente cualificado hacia las regiones periféricas, deficientes de capital humano, debido a una mayor ganancia no solo en el ámbito salarial.

Para la *perspectiva microeconómica* las migraciones son resultado de una decisión individual y voluntaria en la que los sujetos racionales realizan un cálculo de «costes-beneficios» basado en la *Rational Choice Theory*. Por tanto, el motivo migratorio recae sobre la acción del sujeto, quien se trasladará al lugar que según sus expectativas le ofrezca mayores rendimientos en el tiempo, normalmente en términos salariales y de empleo (Borjas, 1990), siempre que, por supuesto, estos «beneficios» sean mayores que los estimados por permanecer en su lugar de origen y que los «costes» a invertir en el proyecto migratorio. Y es que los individuos conciben su movimiento migratorio como una inversión en «capital humano» (Becker, 1962; Mincer, 1978; Sjaastad, 1962), de igual forma como podrían hacerlo en educación o formación profesional en su región. La inversión a realizar incluye unos «costes» psicológicos (ruptura de lazos familiares y de amistad), económicos (traslado, manutención, vivienda), socioculturales (nuevas costumbres e idioma), laborales (probabilidad de encontrar empleo), etc.

Tanto las características individuales (formación, competencias, experiencias, idiomas, etc.) que incrementan los posibles «beneficios» en destino, como las condiciones sociales y tecnológicas que reducen los «costes» del proyecto migratorio, acentúan la probabilidad de mayores flujos migratorios. En otras palabras, a mayor diferencia entre beneficios y costes esperados mayores serán los flujos migratorios, entendidos éstos como simples agregaciones de movimientos individuales basados en cálculos de «coste-beneficio» (Rea & Tripier, 2009). Sin embargo, se reconoce el control que los gobiernos ejercen sobre la inmigración, pudiendo influir en el cálculo racional (Massey et al., 2008) tanto en origen (por ejemplo, mediante programas de desarrollo con el fin de aumentar la renta) como en destino (por ejemplo, obstaculizando el acceso a los permisos de trabajo para reducir la probabilidad de empleo).

La perspectiva microeconómica, además, asume los siguientes supuestos. Primero, la decisión de emigrar radica en los desequilibrios del ciclo económico y, en concreto, del mercado de trabajo (Massey et al., 2008). Segundo, el migrante potencial tiene un gran conocimiento de los niveles de empleo y salario del lugar de destino, estando su decisión basada fundamentalmente en factores económicos (Castles & Miller, 2009). Tercero, los individuos más cualificados son más proclives a emigrar debido a sus mayores posibilidades de éxito y, por tanto, de recuperación de su inversión en capital humano, generándose de esta forma un efecto de «fuga de cerebros» en la comunidad de origen (Chiswick, 2000). Y cuarto, gran parte del éxito (o fracaso) laboral se debe a la mejor (o peor) adecuación del trabajador al mercado de trabajo de la región de destino, en la cual la inversión en formación se postula como esencial (Becker, 1962).

1.3.2 La nueva economía de la migración

La nueva economía de la migración, de la que destaca J. Edward Taylor (1987) y Oded Stark (1993), es un desarrollo de la perspectiva microeconómica neoclásica que otorga la decisión racional migratoria a las economías domésticas en lugar de a los individuos. Sostiene que las familias u hogares, entendidas como una única entidad, son quienes toman la decisión de enviar a determinados miembros, los más capacitados para

adaptarse a la situación de destino, con el fin de diversificar y maximizar sus ingresos y, especialmente, minimizar sus riesgos.

En los países centrales los riesgos familiares, tanto internos (incapacidad laboral de un miembro de la familia, malas inversiones) como externos (recesión económica y desempleo, fluctuación de los precios de mercado, sequías e inundaciones), son minimizados a través de seguros privados, créditos bancarios o programas sociales de desempleo o enfermedad. Sin embargo, en los países periféricos estos mecanismos no existen o, en caso de existir, son prácticamente inaccesibles para la mayoría de las familias. Así, los hogares optan por controlar y minimizar sus riesgos mediante la diversificación de los recursos de trabajo familiares, es decir, situando a algunos de sus miembros en la economía local mientras que otros son enviados a trabajar a otros mercados del país (migración interna) o del extranjero (migración externa) con mejores condiciones laborales y salariales. Ante una hipotética crisis de las condiciones económicas locales, la estrategia de la unidad familiar pasa por sustentarse a través de las remesas ofrecidas por los miembros emigrados.

Existen otras razones por las cuales las familias apuestan por invertir en la migración de alguno de sus miembros. Una de ellas es el acceso a nuevos recursos financieros que les permitan realizar inversiones de capital en su economía local como, por ejemplo, el acceso a nuevos bienes y servicios, la creación o reformulación de negocios o la incorporación de tecnología agrícola. En este caso nos encontraríamos ante una doble inversión, puesto que la migratoria iría acompañada de otra en el mercado local con el fin de obtener nuevos recursos monetarios (no accesibles a ellos en el mercado de capital local) y reducir los riesgos de las nuevas inversiones. Esta posición nos lleva a argumentar, primero, que las diferencias salariales no son una condición necesaria para que aparezca la migración (Arango, 2003), segundo, que el desarrollo económico en las regiones de origen no implica una reducción de los incentivos para emigrar (Massey et al., 2008), y tercero, que los mayores flujos migratorios no provienen de las comunidades más pobres sino de aquellas con una distribución de ingresos más desigualitaria (Soriano, 2004).

Otro motivo es adquirir unos «ingresos relativos» que supongan una reducción de su «privación relativa» respecto a otros grupos de referencia de su misma comunidad (Stark & Taylor, 1989), lo que ocasiona afirmar que unas mismas expectativas de

beneficios no actúan de la misma forma en todos los grupos familiares. Supongamos que se incrementaran los ingresos de algunas familias de la comunidad. Aunque para el resto no se vieran alterados los «ingresos absolutos», esta acentuación de la desigualdad de beneficios induciría a un aumento de la sensación de privación relativa con respecto a las familias de referencia. La búsqueda de ingresos relativos incentivaría la emigración interna e internacional de miembros de la familia.

En definitiva, son las condiciones de los distintos mercados, no solo el de trabajo, los factores que influyen en la toma de decisiones migratorias de las familias u hogares. Por último, esta teoría contempla la influencia que ejercen las políticas gubernamentales y los cambios económicos sobre los flujos migratorios tanto de forma directa (por ejemplo, mediante el control en el acceso al mercado de trabajo o los programas de desempleo) como indirecta (por ejemplo, mediante los cambios en la distribución de la renta que afecten a la privación relativa de las familias). Sobre este último aspecto determinadas políticas “que producen unas rentas medias altas en áreas de países de origen, pueden «incrementar» la emigración si las familias «relativamente» pobres no participan de la subida del incremento de los ingresos”; al contrario, “las políticas pueden reducir la emigración si los «relativamente» ricos no participan de tal aumento en la renta” (Massey et al., 2008: 447).

1.3.3 El mercado dual de trabajo

Un tercer planteamiento económico es la *teoría del mercado dual de trabajo*, cuyo máximo representante es Michael J. Piore (Doeringer & Piore, 1985; Piore, 1977, 1979). Esta teoría defiende como causa de las migraciones la permanente necesidad, y por extensión demanda, de fuerza de trabajo consustancial a las regiones centrales. Se retira de este modo la propiedad aclaratoria a las diferencias salariales entre regiones para otorgársela a los factores estructurales de atracción de las sociedades receptoras industrializadas (factores *pull*), los cuales, según Piore (1979), son la inflación estructural, los problemas motivacionales, el dualismo económico y la demografía del suministro de mano de obra.

Inflación estructural. En un primer momento podría pensarse que los salarios, que otorgan un valor económico a los trabajadores, se determinan libremente en función de los cambios en la oferta y la demanda de trabajo. Sin embargo, la realidad es otra para la teoría del mercado dual. Los salarios también contienen en sí mismos un «valor social» asociado a cada ocupación y que se haya muy arraigado en el pensamiento popular. Las expectativas de la sociedad giran en torno a la idea de que la remuneración salarial debe mostrar valores sociales como el prestigio jerárquico o el estatus ocupacional y, por tanto, el salario de una determinada ocupación variará en función de los valores que la sociedad le haya otorgado. Además, la sociedad se sirve de ciertos elementos institucionales y sociales (como el estatuto de los trabajadores o la negociación colectiva, entre otros) para lograr que estos valores percibidos sean los que realmente determinen la remuneración de cada ocupación.

Siguiendo esta línea, en caso de necesidad de mano de obra (no cualificada) a ubicar en puestos de baja jerarquía ocupacional, una empresa nunca optaría por aumentar los salarios como medio de atracción de trabajadores puesto que se alterarían “las relaciones establecidas socialmente entre estatus y remuneración” (Massey et al., 2008: 448). Si aumentase el salario de las ocupaciones de base se producirían fuertes presiones para que también lo hiciesen el resto de puestos de la escala ocupacional, disparándose el coste de atracción de trabajadores. Este problema es denominado por Piore (1979) como «inflación estructural». Ante esta situación la solución pasaría por la inmigración de trabajadores de regiones periféricas y que presumiblemente aceptarían unas peores condiciones salariales.

Problemas motivacionales. Las ocupaciones existentes en todo mercado de trabajo están posicionadas en base a una jerarquía laboral. En su base se sitúan aquellas ocupaciones más inestables, con peores condiciones laborales, con pocas posibilidades de promoción laboral y, en definitiva, con escaso prestigio social. La única motivación que ofrecen se sitúa en la esfera monetaria: obtener ingresos. El problema surge cuando los autóctonos de las sociedades desarrolladas, que buscan trabajar no solo por un salario sino también por un estatus social, evitan los trabajos situados en la base de la escala ocupacional, los cuales son imprescindibles para el mercado laboral.

La inmigración pasa a ser contemplada como una óptima opción para ocupar ese déficit de mano de obra, puesto que para los inmigrantes, especialmente en los primeros

estudios, su objetivo primordial pasa por ganar dinero con el que mejorar la situación y prestigio social en «su» sociedad de origen (remesas, ahorro para la construcción de una casa, obtención de bienes y servicios, etc.). Además, un bajo salario en la región de destino puede ser visto como generoso desde la región de origen debido a los desiguales niveles de vida existentes entre ambas.

Dualismo económico. Las sociedades centrales se caracterizan por un dualismo económico entre «capital», factor de producción fijo que puede ser inutilizado (lo que acarrea unos costes) pero no despedido, y «mano de obra», factor de producción variable que puede ser despedido (siendo asumidos los costes de desempleo por los propios trabajadores). A su vez, este dualismo se amplifica hacia una segmentación de la estructura del mercado de trabajo, en concreto, entre el sector primario de «capital intensivo» y el sector secundario de «mano de obra intensiva». Las empresas tenderán a utilizar el «capital intensivo» para satisfacer la demanda básica y estable, mientras que utilizarán el «capital de mano de obra intensiva» para la demanda estacional u oscilante, es decir, adicional. Esto derivará en una distinción entre trabajadores:

- *Trabajadores del sector primario de «capital intensivo»:* desarrollan tareas que requieren un alto capital humano, lo que conlleva que los empresarios deban invertir en ellos y les ofrezcan estabilidad dentro de la empresa. Además, se les puede considerar como un «capital» puesto que ante un hipotético despido la empresa tendría que desembolsar un alto coste por ellos (poseen unos beneficiosos convenios colectivos ante un cese y tienden a estar sindicados).
- *Trabajadores del sector secundario de «mano de obra intensiva»:* ejecutan tareas manuales de baja cualificación, lo que les lleva a la inestabilidad y a unos bajos costes de despido para la empresa. Ante periodos de ahogo económico, a los empresarios les resultará más favorable su cese en lugar de que pasen por un estadio de inutilización en la empresa.

La segmentación del mercado de trabajo y, en concreto, las peores expectativas y condiciones laborales y salariales del sector secundario, harán que los trabajadores

autóctonos tiendan a rechazar, en la medida de lo posible, estos empleos. Esta carencia laboral será ocupada mediante el recurso de mano de obra inmigrante.

Tabla 1.2 Características de la segmentación del mercado de trabajo

	Mercado primario	Mercado secundario
Características del empleo	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad • Cualificado • Promoción • Ingresos altos 	<ul style="list-style-type: none"> • Precariedad • No cualificado • Estancamiento profesional • Ingresos bajos
Características contextuales	<ul style="list-style-type: none"> • Derechos laborales y sindicales • Sector económico expansivo • Empresa pública y/o grande 	<ul style="list-style-type: none"> • Sin protección, desregulado • Sector económico en declive o marginal • PYME

Fuente: Köhler y Martín (2005: 320).

La demografía del suministro de mano de obra. Los tres factores anteriores generan una constante demanda de mano de obra para los puestos menos atractivos del mercado de trabajo, necesidad ocupacional que tradicionalmente había sido desarrollada por las mujeres y los jóvenes, cuyo “estatus social y características les propiciaban este tipo de trabajos” (Massey et al., 2008: 451). Aunque las mujeres históricamente han ejercido su labor en la esfera laboral privada, se les permitía socialmente acceder a la esfera laboral pública al considerar su trabajo como transitorio, normalmente antes del nacimiento del primer hijo o como un simple vehículo de obtención de ganancias complementarias, no desafiándose en ningún momento el estatus social del benefactor principal que recaía en la figura del «padre de familia». En cuanto a los jóvenes, desarrollaban estos trabajos de forma instrumental al considerarlos únicamente como una etapa específica de la vida que les reportaría experiencia de cara a su futuro laboral y, sobre todo, la obtención de unos ingresos adicionales con los que poder sufragar sus gastos habituales.

Sin embargo, diversos sucesos acontecidos en las sociedades industrializadas occidentales han concluido con esta práctica. En el caso de las mujeres, primero, su mayor participación en el mercado de trabajo como mejora de su estatus social, y segundo, la necesidad de obtener ingresos propios ante el aumento del número de divorcios y familias monoparentales. En cuanto a los jóvenes, primero, el descenso del índice de natalidad, y segundo, la prolongación de la educación obligatoria. La salida, nuevamente, se halla en la inmigración laboral.

Expuestos los cuatro factores de atracción, se hace necesario presentar unas últimas observaciones. Primero, la teoría del mercado dual de trabajo, al contrario que las anteriores, no otorga a las instituciones gubernamentales gran poder de influencia sobre los flujos migratorios internacionales. Sin embargo, si le concede un papel relevante en la asistencia que ofrecen a las empresas para la contratación de mano de obra en origen (Massey et al., 2008). Segundo, con la progresiva integración de los inmigrantes en la sociedad de destino y, especialmente, ante periodos de retroceso económico, se produce una transformación en la percepción que los autóctonos poseen sobre los inmigrantes, pasando éstos a ser contemplados como potenciales competidores y, por tanto, surgiendo el conflicto. Y tercero, con el tiempo idénticos puestos de trabajo, empresas y trabajadores pueden desplazarse entre el sector de trabajo primario y el secundario como sucede, por ejemplo, en el caso de las subcontratas y el empleo temporal (Carrasco, 1999). No obstante, la movilidad «entre» sectores suele estar más limitada, a diferencia de la movilidad «dentro» de los mismos que suele ser más intensa (Aysa-Lastra & Cachón, 2013b).

Próxima al mercado dual de trabajo se encuentra otra teoría igualmente institucional, la *teoría de la cola* (Thurow, 1975; Thurow & Lucas, 1972), que afirma que los trabajadores se estructuran “de acuerdo a la relación existente entre su productividad potencial y sus tarifas salariales” (Doeringer & Piore, 1985: 241). Las empresas requieren de los servicios de los trabajadores más cualificados y productivos, los situados al principio de la cola de selección, mientras que los ubicados al final son solicitados para los trabajos menos apetecibles y con menor renta debido a su menor productividad potencial. En este extremo inferior de la cola es donde se situarían con mayor frecuencia los inmigrantes económicos o laborales.

De esta forma se explicaría por qué los trabajadores inmigrantes encuentran dificultades a la hora de competir con la población autóctona. No obstante, el transcurso residencial en el país de destino, la mayor experiencia laboral o la posible mejora formativa harán que los inmigrantes asciendan progresivamente en la cola y se reduzca la segregación del mercado de trabajo. Igualmente, en periodos de elevada demanda de empleo las empresas optarían por reclutar mano de obra situada al final de la cola, a la cual se le suministraría formación de cara a una mejora de su productividad (Carrasco, 1999).

1.3.4 La teoría del sistema mundial

La *teoría del sistema mundial* fue desarrollada a partir de los estudios de Immanuel Maurice Wallerstein (1984) sobre el *sistema-mundo capitalista*, que a su vez tomaba diversos conceptos de la *teoría de la dependencia*³ de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto (1969), André Gunder Frank (1970) y Samir Amin (1974). La teoría del sistema mundial concibe la migración internacional como un subsistema del mercado mundial económico, cuyo expansivo modelo capitalista penetra en las sociedades periféricas menos desarrolladas en una búsqueda de nuevas tierras, materias primas, mano de obra, consumidores y, en definitiva, mayores beneficios. Esta influencia y control del mercado capitalista sobre las regiones periféricas no capitalistas, ejercida a través de los gobiernos neocoloniales y las empresas multinacionales, perpetúa el poder de las élites nacionales (las cuales participan de la economía mundial como propios capitalistas u ofreciendo sus recursos nacionales a empresas globales) y genera una población ambulante propensa a la emigración internacional (Massey et al., 2008). A continuación se ofrecen algunas reflexiones desarrolladas por Massey et al. (2008) en relación a la presente teoría.

³ La teoría de la dependencia, de tradición marxista, defiende que el subdesarrollo de unos países es la consecuencia directa del desarrollo de otros. Los países menos desarrollados están inmersos en unas relaciones desiguales de producción, las cuales, son impuestas desde el exterior y según intereses económicos ajenos a ellos (Entrena, 2001: 218-225). No obstante, según Castles y Kosack (1984) emerge un «proletariado internacional» debido a que todos los trabajadores, sean inmigrantes o autóctonos, poseen características propias del proletariado.

Tierras. La irrupción de nuevos agricultores capitalistas en los países periféricos, en su mayoría grandes asociaciones empresariales agroalimentarias, viene acompañada de una industrialización de la producción -reduciéndose la necesidad de mano de obra-, una implantación de cultivos intensivos -eliminándose el de alimentos básicos, lo que destruye el sistema de subsistencia tradicional- y una aplicación de fertilizantes, pesticidas y semillas transgénicas -excluyendo del mercado a los agricultores originarios ante una productividad contra la que no pueden competir-, con lo que se alcanza una mayor competitividad en el mercado global y, por tanto, se obtienen mayores ganancias. En definitiva, se procede a una destrucción de la agricultura tradicional que deriva en un auge del proceso migratorio.

Mano de obra. Muchas de las grandes corporaciones multinacionales se han establecido en los países menos desarrollados con el propósito de beneficiarse de una mano de obra barata. La expansión agraria o la instalación de empresas y fábricas, todo ello orientado a la exportación, en la mayoría de ocasiones está alentada por los gobiernos locales mediante la creación de zonas francas que aportan determinadas ventajas fiscales. Algunos de sus efectos son:

- Se destruye la economía tradicional y campesina ante la imposibilidad de competir con la producción industrial de estas empresas.
- Se originan grandes flujos migratorios internos debido a la gran necesidad de mano de obra de estas empresas, lo que desemboca en un enorme crecimiento de las ciudades que las albergan.
- Se feminiza la fuerza de trabajo (que pasa a ser industrializada), limitándose las oportunidades laborales para los varones. Sin embargo, las extremas condiciones laborales y salariales provocan que las trabajadoras no permanezcan demasiados años en las mismas empresas.
- Se socializa a la población en nuevas formas de consumo moderno, generándose así nuevas necesidades que son incapaces de satisfacerse mediante los medios económicos ofrecidos por las empresas.

En conclusión, existe una correlación entre inversión extranjera directa (IED) y emigración (Sassen, 1993). Por ejemplo, los procesos de relocalización industrial, que incluyen tanto la subcontratación como el asentamiento de empresas exportadoras de bienes y servicios, no solo fomentan la inmigración interna dentro de las regiones menos desarrolladas. Éstos también generan una “población desarraigada social y económicamente” (Massey et al., 2008: 455) proclive a la emigración internacional hacia aquellas ciudades globales con gran demanda laboral y con las que les une una cadena de conexiones materiales e ideológicas.

Lazos materiales. Las empresas de exportación necesitan la instalación de infraestructuras de transporte y comunicación para un correcto desarrollo de su actividad inversora en las regiones periféricas. Estas mejoras traerán mayores facilidades para la circulación de información, materias primas, bienes, capitales y servicios, pero también mayores oportunidades de desplazamiento para las personas que deseen optar por la migración.

Lazos ideológicos. El proceso de globalización establece conexiones materiales, ideológicas, financieras, lingüísticas, culturales, etc. entre las regiones desarrolladas y las regiones menos desarrolladas. En ocasiones estos lazos surgieron en el pasado durante las etapas de colonización europeas, lo que hace a estos países ex-coloniales más proclives a emigrar hacia sus antiguos países colonizadores. Otras veces se crean en el presente, por ejemplo, mediante el asentamiento de industrias extranjeras en las regiones periféricas que socializa a los trabajadores en estilos de vida más propios de las sociedades de consumo. Estos lazos se fortalecen mediante los *mass media* que, gracias a los avances en comunicación y transporte, consiguen transmitir constantemente información sobre los estilos de vida y consumo existentes en las regiones desarrolladas.

Ciudades globales. Las sedes de las organizaciones internacionales, los bancos y las finanzas, los centros de producción tecnológica y científica o las multinacionales, como las anteriormente comentadas que invierten en regiones periféricas, tienden a concentrarse en un reducido número de ciudades. A estas grandes urbes que centralizan la economía mundial y, por extensión, la cultura y la sociopolítica, se las denomina ciudades globales (Sassen, 1999). Según *The Global Cities Index* (A.T. Kearney, 2014)

actualmente existen 84 ciudades globales, entre las que se incluyen Madrid y Barcelona⁴.

En ellas se produce una brecha de la fuerza de trabajo que hace partícipe a la inmigración. Por un lado se encuentran los «trabajadores autóctonos e inmigrantes con alta cualificación» (y altos recursos monetarios) que trabajan en las sedes anteriormente mencionadas, los cuales demandan diversos servicios a desarrollar por fuerza de trabajo poco cualificada (camareros, servicio doméstico, servicio de limpieza, personal hotelero, etc.). En un principio serían los «trabajadores autóctonos con baja cualificación» los que ocuparían tales ocupaciones, pero su negativa a desarrollarlos (prefieren aferrarse a los escasos trabajos de rango medio, desplazarse fuera de las ciudades globales o depender de ayudas sociales) produce el acceso de «trabajadores inmigrantes con baja cualificación» a estas ocupaciones escasamente remuneradas⁵. Según Castles (2002), la globalización está suponiendo recurrir cada vez más a la inmigración para los «3D jobs» (*dirty, demanding, dangerous*).

Por último, la teoría del sistema mundial considera que aunque las instituciones gubernamentales pueden ejercer cierta influencia sobre las migraciones a través de “la regulación de las actividades corporativas de inversión en ultramar, y mediante el control de la circulación internacional de bienes y capitales” (Massey et al., 2008: 457), estos mecanismos son realmente arduos de ejecutar.

1.4 Teorías sobre la perpetuación de las migraciones laborales

Presentadas las principales teorías sobre las causas de las migraciones internacionales, a continuación se exponen aquellas que, según Douglas S. Massey (Massey et al., 1994), perpetúan los procesos migratorios: la teoría de redes migratorias

⁴ Madrid se ubica en la 15ª y Barcelona en la 24ª posición de un ranking de 84 ciudades globales. Casablanca se sitúa en la 78ª posición como única «ciudad global» de Marruecos, así como en la 22ª en el ranking de «ciudades emergentes». Otros estudios (GaWC, 2012) también incluyen a Madrid y Barcelona como ciudades globales.

⁵ Además del capital humano, existen otros factores que explicarían esta dualidad de la fuerza de trabajo como, por ejemplo, la pertenencia o no al grupo étnico mayoritario en la sociedad de destino, el género o, en el caso de los inmigrantes, poseer un estatus legal o ilegal de residencia.

o del capital social, la teoría institucional, la teoría de causación acumulativa, y la teoría de los sistemas migratorios. A éstas se ha sumado un enfoque teórico posterior denominado «transnacionalismo».

1.4.1 La teoría de redes migratorias o del capital social

Las *redes migratorias* son aquel conjunto de “lazos interpersonales que conectan a los migrantes con otros migrantes que les precedieron y con no migrantes en las zonas de origen y destino mediante nexos de parentesco, amistad y paisanaje” (Durand & Massey, 2003: 31). Estas redes, que se situarían en un nivel meso dentro de la perspectiva sistémica de las migraciones de Thomas Faist⁶ (1997), conforman un «capital social»⁷ que proporciona ayuda tanto de forma previa como durante y posteriormente a la migración: aportan información sobre el país de destino, facilitan el traslado y los trámites administrativos a su llegada, reducen los costes psicosociales en un país extraño y ayudan en su integración, proveen de ayuda económica, hacen más fácil la búsqueda de alojamiento, etc. Centrándonos en el ámbito laboral, las posibilidades de empleo aumentan con la mayor circulación de información entre redes familiares y de amistad (Granovetter, 1994). En definitiva, una reducción de los costes y riesgos que aumentan las posibilidades migratorias a perfiles de población en origen menos proclives a ello y que, en consecuencia, producen una expansión de la «cadena migratoria» (Massey et al., 1987).

Los costes y riesgos, que fueron muy altos para los primeros emigrantes de la comunidad, descenderán progresivamente con la migración de nuevos miembros que hagan aumentar los lazos sociales de parentesco y amistad en la sociedad de destino.

⁶ Según Thomas Faist (1997) el nivel meso-relacional está compuesto por vínculos fuertes (familia, unidad doméstica), vínculos débiles (migrantes potenciales, agentes sociales) y vínculos simbólicos (organizaciones étnicas y religiosas).

⁷ Según Portes, capital social es la “capacidad que tienen los individuos de organizar recursos escasos gracias a que forman parte de redes o de estructuras sociales más amplias” (Ribas, 2004: 79). En palabras de Pierre Bourdieu (Bourdieu & Wacquant, 2005: 178), es “la suma de los recursos, reales o virtuales, de la que se hace acreedor un individuo o grupo en virtud de poseer una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento”.

Una vez alcanzado un «umbral crítico» de redes (Massey et al., 2008) los propios procesos migratorios se autoalimentarán, puesto que cada suceso reducirá los costes y los riesgos de desplazamiento para los siguientes emigrantes. La emigración solamente refrenará cuando las redes sean tan amplias como para que los costes y riesgos sean prácticamente nulos.

Siendo conscientes de que esta teoría acepta la idea de la emigración como una decisión individual o familiar originada por factores estructurales y/o individuales, aunque siempre en un contexto de decisión que es alterado constantemente por cada suceso migratorio (las redes son las que realmente institucionalizan la migración), podemos comprender que las ventajas ofrecidas por las redes fomenten además una estrategia de diversificación de los riesgos familiares. Por ejemplo, las mayores facilidades a la hora de obtener un empleo en la sociedad de destino harán que el grupo familiar disfrute de una fuente extraordinaria de ingresos constante y segura.

Por último, se considera que solo tendrán éxito aquellas políticas de control migratorio que refuercen las redes sociales, tales como la reagrupación familiar, puesto que en caso contrario las redes actuarían de forma independiente a cualquier política gubernamental reguladora.

1.4.2 La teoría institucional

Las disparidades existentes entre, por una parte, el gran volumen de emigrantes deseosos de entrar en los países desarrollados y, por otra, el reducido número de permisos y visados que son ofrecidos por éstos como mecanismo de control, fomentan la aparición de un «mercado negro de la inmigración» (Massey et al., 2008: 461) en el que son habituales el contrabando ilegal en las fronteras y los desplazamientos clandestinos en el interior, los contratos laborales ilegales, la falsificación de documentos y visados, o los matrimonios de conveniencia, también llamados «bodas blancas». Al surgimiento de este mercado, el cual fomenta los flujos migratorios y del que se aprovechan tanto organizaciones mafiosas como empresarios explotadores, le acompaña una emergencia de organizaciones sin ánimo de lucro que buscan mejorar las condiciones de vida de los inmigrantes mediante acciones como, por ejemplo, la

prestación de servicios y ayudas sociales, el asesoramiento legal o el apoyo para el acceso al mercado de trabajo.

Los gobiernos, por su parte, tienen grandes problemas para controlar los movimientos migratorios debido a su institucionalización, puesto que diversos son los entes beneficiados con la llegada y presencia de la figura del inmigrante. Además, un mayor control policial y/o fronterizo fomentará un auge del mercado negro y encontrará su oposición en las organizaciones humanitarias.

1.4.3 La teoría de causación acumulativa

La *teoría de causación o causalidad acumulativa*, propuesta por primera vez por el economista sueco Gunnar Myrdal (1957), entiende la migración como un fenómeno que desarrolla su propia dinámica, perpetuándose a sí mismo. Esta idea es recogida y aumentada por el sociólogo estadounidense Douglas S. Massey (1990) que define la causalidad acumulativa como aquel fenómeno por el cual cada acto migratorio altera el contexto social originario dentro del cual se toma la decisión de emigrar, aumentándose la posibilidad de un nuevo desplazamiento. Además de la expansión de las redes y del surgimiento de instituciones, comentados en las teorías anteriores, existen otros factores que provocan, con el tiempo, que se arraigue fuertemente la emigración en el comportamiento de la sociedad de origen, conformando a los valores migratorios como parte de los propios de la comunidad (Massey et al., 2008):

- El envío de remesas por parte de unos primeros emigrantes promueve una *desigualdad en la distribución de los ingresos* entre las familias humildes de origen. Estas familias dispondrán de unos mayores recursos que les llevarán a situarse más arriba en la jerarquía local y, por supuesto, a ser vistas por el resto como «familias de referencia». La sensación de privación relativa creada entre los grupos familiares sin ningún miembro emigrado supondrá una motivación añadida para la aparición de nuevas migraciones.
- Los emigrantes de procedencia rural suelen invertir parte de sus ganancias en la *compra de tierras agrícolas* como un modo de obtención de prestigio

en la comunidad de origen o como fuente futura de ingresos ante un posible retorno tras su retiro laboral. Sin embargo, debido a que las ganancias que pudieran obtener por estas tierras son menores a los ingresos por su trabajo en la sociedad de destino, éstas suelen permanecer en barbecho. Este desuso provocará un descenso de la demanda laboral agrícola local y aumentará la motivación para emigrar.

- El mayor acceso a recursos monetarios de las familias con miembros emigrados frente a las que no, hacen que las primeras puedan sufragar la aplicación de *métodos de producción agrícola intensiva*, como maquinaria, pesticidas, fertilizantes o semillas transgénicas, los cuales hacen incrementar sus ganancias a cambio de una menor necesidad de mano de obra. Este descenso de demanda laboral agrícola supondrá una motivación para la emigración.
- La mayor presencia del fenómeno de la emigración en la sociedad de origen hace que los valores asociados al proceso migratorio arraiguen progresivamente en la *cultura de la comunidad*, llegando a ser asumidos por la población como los suyos propios. Se produce de esta manera una transformación de la percepción social en relación a las necesidades, los gustos y las expectativas de la comunidad, y que deriva en nuevos estilos de vida y de consumo de bienes y servicios que difícilmente serán satisfechos en la comunidad origen. Estos cambios motivan los desplazamientos hacia regiones centrales, los cuales, además, serán vistos como un aceptable modo de movilidad social.
- En las primeras etapas la migración es un proceso selectivo (no así con el tiempo, al descender los costes y riesgos por la presencia de redes) en el que los individuos con mayor capital humano en origen son reclutados por las sociedades receptoras. La *acumulación de capital humano* resultante fomenta una mejora productiva y económica, en detrimento de la comunidad de origen, lo que unido a una mayor inversión educativa incentiva los movimientos migratorios.

- En las sociedades de destino existe un *sentido social del trabajo* por el cual una serie de ocupaciones son rechazadas por la población autóctona al ser catalogadas culturalmente como «de inmigrantes» e inapropiadas para los nativos. Esta estigmatización, basada en la mera concentración de población inmigrante en una ocupación y no en las condiciones laborales, provoca una demanda estructural de mano de obra inmigrante para esas ocupaciones incluso en épocas de desempleo y crisis económica.

Aunque los mecanismos de causación acumulativa se mantienen fuera del alcance de las instituciones gubernamentales, los cambios socioeconómicos y culturales producidos por las migraciones internacionales en las sociedades, tanto de origen como de destino, conceden un impulso de resistencia interna para el control y regulación de los movimientos poblacionales (Massey et al., 2008).

1.4.4 La teoría de los sistemas migratorios

Esta teoría, en la que destacan los trabajos de Hania Zlotnik (1992), más que de forma independiente debe ser entendida como una generalización de la idea, ya recogida por otras teorías anteriormente expuestas, de la aparición de unos *sistemas migratorios* entre países (o grupos de países) constantes y duraderos a lo largo del tiempo y el espacio. Es decir, un sistema caracterizado por un intercambio estable e intenso de población, además de bienes y capitales, entre determinadas regiones de origen y destino. Algunas reflexiones sobre esta teoría son (Massey et al., 2008): a) aunque la cercanía geográfica facilita e impulsa los flujos de intercambio, los países pertenecientes a un sistema pueden no estar próximos en el espacio; b) los países pueden pertenecer a más de un sistema migratorio, siendo factibles los sistemas multipolares; y c) la estabilidad de estos flujos puede verse alterada por coyunturas sociopolíticas y económicas.

1.4.5 El enfoque transnacional

A principios de la década de los noventa del siglo pasado surge, de la mano de Glick Schiller, Basch y Szanton-Blanc, un nuevo enfoque teórico sobre las migraciones denominado *transnacionalismo*. El enfoque transnacional se opone a la visión unidireccional y asimilacionista⁸, asumida en gran medida por las teorías anteriormente expuestas, por la cual únicamente se presta atención a las sociedades receptoras de migración. Glick Schiller et al. (1992) demuestran cómo la mejora tecnológica de los transportes (que abarata el precio y el tiempo de desplazamiento) y de la comunicación (que permite el contacto virtual) ha supuesto que, en lugar de romperse los lazos con las sociedades de origen, los migrantes mantengan vínculos económicos, políticos, religiosos y socioculturales con sus países a la vez que progresivamente se integran en las sociedades de destino. El hecho de que los migrantes construyan su identidad y su vida cotidiana en diferentes sociedades de forma simultánea, hace necesaria una mirada que vaya más allá de lo ocurrido dentro de las fronteras nacionales (P. Levitt & Glick Schiller, 2004).

Transnacionalismo puede ser definido como aquel proceso social a través del cual los inmigrantes construyen campos sociales que cruzan las fronteras geográficas, culturales y políticas para conectar el país de origen con el de destino (Basch, Glick Schiller, & Blanc-Szanton, 1994; Glick Schiller et al., 1992). Por tanto, aunque residen en lugares distintos a los de sus familiares, vecinos, amistades o compañeros de asociaciones, siguen desarrollando parte de sus vidas en un Estado-nación diferente de aquel en el que residen (Vertovec, 2006). A estos migrantes se les ha denominado «transmigrantes» (Glick Schiller & Fouron, 1999: 344).

Este nuevo enfoque no ha estado exento de críticas, las cuales han sido recogidas por Vertovec (2004). Entre los debates destaca el surgido entre los que consideran que las actividades transnacionales provocan una desterritorialización de los Estados-nación que conlleva importantes consecuencias (Basch et al., 1994; Kastoryano, 2002; Kearney, 1995) y los que, por el contrario, opinan que estas actividades no son ajenas a

⁸⁸ Una de las críticas a esta perspectiva (Vertovec, 2004) es su asunción de que los conceptos «transnacionalismo» y «asimilación» son antagónicos, lo que ha generado un intenso debate en torno al tema.

los límites y oportunidades de los Estados-nación (Guarnizo, Portes, & Haller, 2003; Smith & Guarnizo, 1998). Pese a ello, parece existir cierto consenso entre los especialistas en relación a algunas cuestiones (Portes, 2003, 2004):

- *El transnacionalismo representa una nueva perspectiva, no un fenómeno nuevo.* La aparición de este nuevo campo teórico ha posibilitado identificar precedentes transnacionales en la historia de la migración como, por ejemplo, las «diásporas»⁹. No obstante, es innegable que su gran impulso se ha producido con el avance tecnológico dentro del contexto de la globalización, el cual ha desvirtuado las nociones de «distancia» y «frontera» de cara a una mejora de los lazos entre países emisores y receptores de migración.
- *El transnacionalismo es un fenómeno de base.* Superada la distinción inicial entre «actividades transnacionales desde arriba» y «actividades transnacionales desde abajo» (Portes, Guarnizo, & Landolt, 1999), actualmente es aceptada la visión del transnacionalismo como fenómeno de base. A partir de las ideas de Vertovec (1999, 2006) sobre que los inmigrantes no son los únicos actores privados involucrados y que las prácticas transnacionales implican una transformación en los ámbitos sociocultural, político y económico, Portes, Escobar y Walton (2007) apuestan por diferenciar las actividades transnacionales desarrolladas por la sociedad civil «desde abajo» (organizaciones no gubernamentales de base, activismo cívico y movimientos sociales, migrantes, etc.) de las internacionales (gobiernos, organismos nacionales, etc.) y de las multinacionales (empresas, instituciones religiosas, etc.), tal y como se muestra en la *tabla 1.3* (véase pág. 66).
- *No todos los inmigrantes son transnacionales.* Si bien es cierto que el fenómeno migratorio es la base sobre la que se construye esta nueva

⁹ Personas y poblaciones étnicas que han abandonado su lugar de origen, individualmente o como miembros de redes organizadas y asociaciones, y mantienen lazos con su lugar de origen (OIM, 2006: 20).

perspectiva, la existencia de características como el envío de remesas, la compra de una vivienda en origen o el retorno en períodos vacacionales, sin embargo, por sí solas no generan transnacionalismo. Solo una minoría de miembros desarrolla contactos sociales «duales» de forma regular y sostenida en el tiempo (Portes et al., 1999) y, por tanto, pueden ser considerados «transmigrantes». Según Portes (1999) entre sus rasgos particulares pueden encontrarse el bilingüismo y el sostenimiento de hogares y persistencia de intereses tanto en la sociedad de origen como de destino.

- *El transnacionalismo de los inmigrantes tiene consecuencias macrosociales.* La agregación de actividades transnacionales individuales traspasa las consecuencias meramente personales, logrando modificar la economía, sociedad y cultura de los países. Por ejemplo, las remesas e inversiones en origen de los emigrados refuerzan las opciones de adquirir préstamos internacionales por parte de los gobiernos, suponen nuevas prácticas culturales, etc. Razones de suficiente enjundia como para que los estados decidan mantener vínculos duraderos con sus miembros en el extranjero, apostando por acciones como la garantía de la doble nacionalidad y la ciudadanía, la representación de los migrantes en los parlamentos o la promoción de sus inversiones.
- *El alcance y las formas del activismo transnacional varían de acuerdo con los contextos de salida y recepción.* Las actividades transnacionales difieren entre las comunidades de inmigrantes, como se observa en la *tabla 1.4* (véase pág. 67). No obstante, Portes (2004: 191) concluye que “no se trata de que la asimilación y el transnacionalismo sean fenómenos opuestos pues suelen ser los inmigrantes mejor establecidos y que cuentan con mayor seguridad los que se involucran en este tipo de actividades”.

Tabla 1.3 Activismo transfronterizo por diferentes tipos de actores

<i>Actividades</i>	Área política	Área económica	Área cultural
Internacionales	Establecimiento de embajadas y organización de misiones diplomáticas en el extranjero por los gobiernos nacionales.	Exportaciones impulsadas por organizaciones agrícolas, ganaderas y pesqueras de un país particular.	Programas de viajes e intercambios organizados por universidades ubicadas en un país específico.
Multinacionales	La ONU y otras agencias internacionales encargadas de monitorear y mejorar áreas especializadas de la vida global.	Actividades de producción y mercadeo de empresas globales cuyas ganancias dependen de múltiples mercados nacionales.	Escuelas y misiones patrocinadas por la Iglesia Católica y otras religiones globales en múltiples países.
Transnacionales	<ul style="list-style-type: none"> a) ONG establecidas para monitorear globalmente los derechos humanos. b) Asociaciones cívicas de ciudades natales establecidas por inmigrantes para mejorar las condiciones de sus comunidades emisoras. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Boicots organizados por activistas de base en los países del Primer Mundo para exigir que las multinacionales mejoren sus prácticas laborales en el Tercer Mundo. b) Empresas establecidas por los inmigrantes para exportar/importar bienes desde y hacia sus países natales. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Actividades caritativas de base que promueven la protección y cuidado de los niños en las naciones más pobres. b) Elección de reinas de belleza y elección de grupos artísticos en las comunidades de inmigrantes para participar en los festivales anuales de la ciudad natal.

Fuente: Portes (2004).

Pese a su todavía necesario mayor desarrollo, la perspectiva transnacional debe ser considerada como un valioso modelo analítico de los procesos migratorios. No obstante, Guarnizo (2006; en Moraes, 2006) realiza una aportación a tener en cuenta. La perspectiva transnacional asume, al igual que la perspectiva asimilacionista, que los migrantes se desenvuelven únicamente en dos unidades territoriales. Este análisis bilateral estaría incompleto puesto que los migrantes desarrollan tanto relaciones binacionales entre localidades de origen y destino, como relaciones con otros migrantes en múltiples destinos y relaciones con los Estados-nación. El autor concluye que

necesitamos de una «perspectiva global» y nuevos métodos de investigación para el adecuado estudio de los fenómenos migratorios.

Tabla 1.4 Activismo transnacional según los contextos de salida y recepción

	Contexto de salida	Contexto de recepción
Débil actividad transnacional	Áreas urbanas grandes en situación de violencia generalizada: búsqueda de integración en destino	Recepción pacífica y trato igualitario / Comunidades dispersas étnicamente
Fuerte actividad transnacional	Áreas rurales y urbanas pequeñas en situación de paz: apoyo a las comunidades de origen	Recepción hostil y trato discriminatorio / Comunidades concentradas -enclaves étnicos-

Fuente: Elaboración propia a partir de Portes (2004).

1.5 Teorías sobre la integración socio-laboral de los inmigrantes

1.5.1 Origen de los estudios sobre integración social: la Escuela de Chicago

Fue en los años veinte del siglo pasado cuando llegaron los primeros trabajos interesados por los efectos de los procesos migratorios en las grandes urbes, concretamente, en la ciudad de Chicago. Por entonces Chicago, al igual que otras grandes ciudades del norte de Estados Unidos, vivía las consecuencias de un rápido e intenso proceso de industrialización que exigía una gran cantidad de mano de obra, principalmente no cualificada. “Los hijos del proletariado industrial, que se habían formado en décadas anteriores eran ya insuficientes para satisfacer la creciente necesidad de fuerza de trabajo” (Ribas, 2004: 27), por lo que tuvo que recurrirse al reclutamiento de población campesina del sur del país (negros, así como mexicanos y puertorriqueños), a los que se unió un gran movimiento inmigratorio transatlántico procedente de las capas más pobres de países, fundamentalmente europeos, como Italia, Irlanda o Polonia. En este contexto de industrialización y urbanización es donde surge la

Escuela de Chicago y, de la mano de ella, se alcanza la institucionalización de la sociología norteamericana (Barros, 2012a, 2012b).

Es coherente poder afirmar que el departamento de Sociología de la Escuela de Chicago, conformado por intelectuales de la talla de Robert Ezra Park (1999a, 1999b), Ernest W. Burgess (Park & Burgess, 1924) o Louis Wirth (1956, 2005), supuso un punto y aparte en el estudio de las migraciones, estableciendo una serie de cambios esenciales para el futuro (Ribas, 2004: 26-28): en primer lugar, el tránsito del concepto de «raza» hacia el de «cultura», entendiendo a esta última en constante evolución debido a la adaptación de los grupos al medio; en segundo lugar, la atención hacia los rasgos interculturales de los grupos, concibiendo al grupo étnico como clave en el continuo proceso de negociación entre los mismos; y en tercer lugar, la corriente de la interacción social, que resalta la importancia de los aspectos simbólicos y subjetivos en las relaciones interétnicas, opuesta al funcionalismo estructural. Además, provocó la ruptura de las Ciencias Sociales y, especialmente, de la Sociología con las teorías desarrolladas a principios del siglo XX que legitimaban el discurso diferenciador entre blancos y negros.

La escuela se centra concretamente en el estudio de las transformaciones de la ciudad en relación a temas como la pobreza, la marginación, la estructura social, la cuestión racial, o la inmigración y su integración social (asimilación), sirviéndose para ello de una nueva ciencia denominada «Ecología Humana» en la que se adaptan principios de las ciencias naturales (como, por ejemplo, que el equilibrio entre especies se alcanza en base a una distribución sistemática de los organismos en el terreno) en el estudio de lo social.

1.5.2 Desarrollo de los estudios sobre integración social: asimilación, adaptación mutua y pluralismo cultural

El ascenso del interés científico en el fenómeno migratorio supuso la irrupción de nuevos planteamientos teóricos en torno a las formas de convivencia entre inmigrantes y autóctonos. Desde mediados del siglo XX destacan fundamentalmente tres modelos teóricos de integración social, es decir, modelos ideales que se han ido

construyendo a partir de experiencias reales (Blanco, 2000), los cuales son la asimilación, la adaptación mutua y el pluralismo cultural¹⁰.

En el *modelo asimilacionista* el inmigrante es reconocido como un miembro más de la comunidad cuando sustituye sus propias costumbres, estilos de vida, idiomas e identidad cultural y religiosa por los valores del grupo mayoritario de la sociedad de acogida. Esta visión de sí mismos como «diferentes» será abandonada progresivamente mediante un complejo proceso de interacción que se desliza por cuatro fases diversas (Park & Burgess, 1924): desde la *competición* y el *conflicto* hasta la *acomodación* y finalmente la *asimilación*. Completar este ciclo hacia la homogeneidad cultural no tiende a ser fácil, por lo que son las segundas generaciones nacidas en la sociedad receptora las que logran alcanzar un «verdadero» estado de integración cultural (Park, 1999a). Además del paso del tiempo, diferentes factores pueden hacer que esta adecuación se produzca de forma más rápida como “el peso numérico de los miembros de la sociedad dominante, la frecuencia e intensidad de los contactos, la edad temprana de inserción de los inmigrantes” (Soriano, 2004: 495), entre otros.

Su aplicación en países como Estados Unidos¹¹ y, fundamentalmente, Francia¹² ha demostrado el fracaso del modelo asimilacionista, principalmente debido a cuatro motivos: primero, con el tiempo los inmigrantes lejos de perder los referentes de la sociedad de origen (hecho que supuestamente derivaría en la desaparición de todo conato de discriminación), realmente acucian las diferencias; segundo, la responsabilidad recae únicamente en la figura de los inmigrantes mientras que se redime a los autóctonos; tercero, transgrede el derecho de los grupos a mantener su propia identidad; y cuarto, se asume una supuesta homogeneidad cultural en las sociedades de destino que difícilmente puede llegar a ser cierta.

¹⁰ En Alemania nos encontramos con un modelo que no encaja en ninguno de los tres expuestos, en concreto, la política de los *Gastarbeiters* o trabajadores invitados (huéspedes): política gubernamental que apuesta por reclutar trabajadores temporales que, tras reunir el dinero necesario, regresarían a sus países de origen. En otras palabras, incentiva el retorno de inmigrantes a sus países en lugar de aplicar modelo de integración alguno.

¹¹ La *anglo-conformity* y el concepto WASP (*White-Anglo-Saxon-Protestant*) de principios del siglo XX.

¹² La aparición de *Banlieues* (suburbios urbanos).

La *adaptación mutua* radica en la idea de un proceso mediante el cual “la minoría se incorpora a la sociedad receptora en igualdad de condiciones, derechos, obligaciones y oportunidades con los ciudadanos autóctonos, sin que ello suponga la pérdida de sus culturas de origen” mientras que “la mayoría acepta e incorpora los cambios normativos, institucionales e ideológicos necesarios para que lo anterior sea posible” (Giménez, 1993; en Malgesini & Giménez, 1997: 204). Entre los modelos que prima esta idea destaca el *melting-pot*¹³, consistente en la fusión de las diferentes culturas de cada grupo étnico de una sociedad, tanto autóctono como inmigrante, en pos del surgimiento de una cultura común. Este modelo tiene una visión positiva de la inmigración, puesto que influirá en un enriquecimiento cultural de todos los miembros de la sociedad.

No obstante, algunos autores (Lambert & Taylor, 1988; Malgesini & Giménez, 1997; Retortillo, Ovejero, Cruz, Arias, & Lucas, 2006) sugieren que más que un modelo propio el *melting-pot* es en realidad una variación del ideal asimilacionista: en primer lugar, ambos modelos implican perder la cultura de origen en su búsqueda de una sociedad homogénea; y en segundo lugar, la fusión, en muchas ocasiones, puede ser nada más que un paso previo hacia la asimilación. Otras críticas han girado en torno a, primero, las escasas posibilidades que este modelo (teórico) detenta de cara a su aplicación, especialmente ante las constantes limitaciones y restricciones migratorias por parte de los países receptores; o segundo, la ingenuidad de sostener que los grupos mayoritarios no ejercerán una dominación cultural sobre los minoritarios, más allá de las menores contribuciones culturales que estos últimos pudieran aportar al conjunto de la comunidad (Gualda, 2001).

El *pluralismo cultural* gira alrededor de la idea de preservar la identidad cultural de cada una de las minorías étnicas y, por tanto, de los inmigrantes. Desarrollado a partir de los años setenta del siglo pasado, actualmente se mantiene vigente conviviendo con el avance de la uniformidad cultural enmarcada dentro del proceso de globalización. Dentro del pluralismo cultural destaca el *multiculturalismo*, modelo político-filosófico

¹³ Proviene de una obra de teatro estadounidense de 1908 llamada *The Melting Pot. Drama in four acts* del inmigrante judío Israel Zangwill, en la que uno de sus protagonistas alude a América como «crisol de Dios». Este conjunto teórico se mantuvo vigente en Estados Unidos hasta mediados de los años sesenta, cuando se observaron las deficiencias de dicho modelo.

caracterizado por la convivencia de múltiples comunidades étnicas en el seno de una misma sociedad. Esta tolerancia entre grupos incluye el derecho al reconocimiento de la diferencia y, por tanto, a la no discriminación por razones étnicas, culturales o religiosas. Los críticos con el multiculturalismo, basándose en la experiencia de Reino Unido, Canadá o Países Bajos, afirman que suscita “la segmentación de la sociedad en compartimentos estancos, se forman guetos difícilmente permeables y se crean grandes diferencias económicas y de poder entre unas comunidades y otras” (Retortillo et al., 2006: 127). Esta crítica, junto a la idea de que los inmigrantes no han cumplido con su «responsabilidad de integrarse», se ha asentado recientemente en el discurso público de muchos países europeos, haciendo que el pluralismo cultural haya retrocedido en beneficio de los dos modelos anteriores (Godenau, Rincken, Martínez, & Moreno, 2014).

Existen otros modelos de pluralismo cultural como, por ejemplo, el *interculturalismo*, nacido en el ámbito educativo y que promueve una mayor interacción, reciprocidad e interdependencia entre los diversos colectivos etnoculturales de una sociedad. Partiendo de la idea de que la cultura es un concepto dinámico, el interculturalismo apuesta por construir una «unidad social» que ponga el acento en los elementos comunes (López Sala, 2005: 87).

Godenau et al. (2014: 23-25) han recogido algunas de las críticas comunes a estos tres modelos clásicos de integración social:

- Asumen que la diversidad cultural en la sociedad receptora se produce con la llegada de población inmigrante, no teniendo en cuenta la complejidad y diversidad interna ya existente previamente.
- Otorgan una excesiva relevancia al ámbito cultural en detrimento de otros como, por ejemplo, el laboral o el económico.
- Omiten la ausencia de centros de planificación que diseñen estrategias de integración coherentes con la realidad social de la sociedad receptora.
- Admiten erróneamente que la incorporación de la población inmigrante se produce dentro de un marco normativo diseñado expresamente para atender el fenómeno migratorio.

- Desatienden los efectos potencialmente contradictorios de las políticas y prácticas vigentes en cada ámbito de la realidad social.
- Descuidan la integración a nivel infraestatal, esto es, a escala regional y local, la cual suele ser el principal escenario de integración de la población inmigrante.
- Conciben la integración como un proceso progresivo y lineal en el que la población inmigrante termina integrándose a la sociedad receptora, no teniendo en cuenta el carácter abierto y regresivo de la misma.

1.5.3 Estado actual de los estudios sobre integración social

En los últimos años se han desarrollado nuevos planteamientos teóricos que aspiran superar las deficiencias de los tres modelos anteriormente planteados. Siguiendo a Godenau et al. (2014), son tres las propuestas más relevantes: la teoría de la asimilación segmentada de Portes, la perspectiva de integración desagregada de Freeman y la integración como sistema de relaciones de Bosswick y Heckmann.

La *teoría de la asimilación segmentada* de Alejandro Portes (Portes, 2012; Portes & Rumbaut, 2001; Portes & Zhou, 2012) surgió con el propósito de “saber en qué sector de la sociedad estadounidense se asimila un grupo concreto de inmigrantes” en un contexto en el que, “en lugar de una corriente principal relativamente homogénea cuyas costumbres y prejuicios dictan un camino común para la integración, hoy observamos varias formas diferentes de adaptación”. En otras palabras, “si bien las consecuencias esperadas de la asimilación no se han invertido completamente, el proceso se ha convertido en segmentado” (Portes & Zhou, 2012: 49), pudiendo diferenciarse entre:

- La clásica aculturación y paralela integración de la población inmigrante en las clases medias de la sociedad receptora.
- La asimilación en las clases más pobres de la sociedad receptora, esto es, en la infraclase.

- El rápido progreso económico a la vez que se conservan los valores y pautas culturales de la comunidad inmigrante.

Pero, ¿qué elementos hacen que los inmigrantes tomen una determinada vía de integración en la sociedad de acogida? La respuesta la ofrece Portes y Zhou (2012: 50) en el marco de análisis de los procesos de integración de las segundas generaciones de inmigrantes en Estados Unidos en la última década del siglo XX. Según estos autores, además de las variables individuales y familiares, el contexto social de llegada de los progenitores será esencial. Para comprender dicho contexto, parten del concepto de «modos de incorporación»¹⁴, desde el cual destacan tres características contextuales que generan vulnerabilidad y pueden conducir hacia una «asimilación descendente»: 1) los rasgos físicos (color) pasan a ser redefinidos como una desventaja en la sociedad de acogida, debido a que ésta posee valores y prejuicios diferentes a la sociedad de origen, 2) la concentración residencial de inmigrantes y autóctonos pobres en áreas deterioradas del centro de las ciudades somete a los jóvenes inmigrantes a la presión de una cultura antagonista y marginalizada, y 3) los cambios en la economía de la sociedad de acogida hacen disminuir la demanda de empleos poco cualificados y, por tanto, las posibilidades intergeneracionales de movilidad ocupacional ascendente.

No obstante, los diferentes modos de incorporación también ofrecen tres tipos de recursos que ayudan a afrontar los desafíos de la asimilación contemporánea: 1) algunos grupos de inmigrantes son elegibles para programas educativos que pueden ayudar a su integración (por ejemplo, los refugiados políticos), 2) ciertos grupos no son sometidos a los prejuicios sociales que sí sufren la mayoría de inmigrantes (por ejemplo, los irlandeses en Boston), y 3) algunos grupos se benefician de la existencia de redes dentro de comunidades co-étnicas bien establecidas, pudiendo acceder a recursos materiales y morales que difícilmente podrían tener a través de los programas asistenciales oficiales (por ejemplo, las pequeñas empresas co-étnicas chinas).

La *perspectiva de integración desagregada* de Gary P. Freeman (1986, 2004) concibe la «incorporación» de la población inmigrante en la sociedad receptora como el

¹⁴ “Los modos de incorporación consisten en un complejo formado por las políticas del gobierno de acogida; los valores y prejuicios de la sociedad receptora; y por las características de la comunidad co-étnica” (Portes & Zhou, 2012: 50).

producto de la intersección entre las aspiraciones y estrategias junto con los marcos reguladores de cuatro dominios de la realidad: Estado (políticas de inmigración y ciudadanía), mercado (económico -y laboral-), bienestar social (proteccionismo estatal, esto es, prestaciones y ayudas asistenciales públicas) y cultura (condiciones de reconocimiento y expresión cultural). No obstante, Freeman (2004) asume que, debido a que no todas las instituciones reguladoras de estos dominios fueron creadas teniendo en cuenta la incorporación de población inmigrante, los marcos de incorporación no están totalmente cohesionados. Esto provoca que tras el análisis de cada uno de los dominios, en lugar de «formas de incorporación» clasificadoras de las políticas estatales, deba hablarse de «síndromes» que caracterizan a determinados grupos de países.

Tabla 1.5 «Síndromes» de integración según Freeman

		Dominios			
		<i>Estado</i>	<i>Mercado</i>	<i>Bienestar Social</i>	<i>Cultura</i>
Síndrome	<i>EE.UU., Canadá, Australia</i>	Prácticas abiertas de inmigración y ciudadanía	Economía liberal de mercado	Escaso proteccionismo estatal	Multiculturalismo formal
	<i>Suecia, Países Bajos</i>	Prácticas moderadamente abiertas de inmigración y ciudadanía	Economía social de mercado	Proteccionismo estatal	Cercano al multiculturalismo
	<i>Alemania, Austria, Suiza</i>	Prácticas abiertas de inmigración laboral, pero restrictivas de ciudadanía	Economía social de mercado	Proteccionismo estatal	Resistencia a multiculturalismo y asimilación
	<i>España, Portugal, Grecia</i>	Prácticas abiertas de inmigración laboral (e ilegal), pero restrictivas de ciudadanía	Economía liberal de mercado	Proteccionismo estatal	Sin política definida de integración

Fuente: Elaboración propia a partir de Freeman (2004).

Por último, la *integración como sistema de relaciones* de Wolfgang Bosswick y Friedrich Heckmann (2006), la cual entiende la integración como un escenario de estabilidad de las relaciones entre las partes de un sistema. En el caso concreto de la

integración de población inmigrantes, Bosswick y Heckmann prestan atención a cuatro dimensiones concretas. Primero, la «integración estructural», esto es, la adquisición de derechos y el acceso a la posición y estatus de las instituciones básicas de la sociedad de acogida tales como el mercado laboral, la vivienda, la sanidad o la plena ciudadanía política. Segundo, la «integración cultural», orientada hacia los cambios cognitivos, de comportamiento y de actitud de los individuos (aculturación), tanto inmigrantes como autóctonos, lo cual será un activo para ambos. Esto supone que, lejos de renunciar a la cultura de origen, más bien se adquieran competencias básicas biculturales. Tercero, la «integración interactiva», es decir, la aceptación e inclusión de la población inmigrante en las relaciones primarias y las redes sociales de la nueva sociedad. Pese a que en las primeras etapas los inmigrantes se benefician del apoyo y solidaridad de sus redes coétnicas, con el tiempo pueden dificultar la creación de vínculos con la sociedad de acogida (amistades, matrimonios, pertenencia a asociaciones, etc.). Y cuarto, la «integración identitaria», que se centra en la inclusión y aceptación de los inmigrantes en las principales instituciones y grupos relacionales de la sociedad receptora. Este proceso supondrá la identificación y formación de un sentimiento de pertenencia con la nueva sociedad.

En conclusión a las aportaciones más recientes en el ámbito de la integración social, debemos destacar la síntesis que Godenau et al. (2014: 29-30) han desarrollado sobre los rasgos comunes de dichas propuestas. Primero, “en ningún caso se aplica una visión finalista de la integración” sino que lo que se pretende es “constatar cómo se desarrollan los procesos de integración en distintos ámbitos de la realidad, a través del tiempo”. Y segundo, “buscar diagnósticos matizados” puesto que “la sociedad de acogida no es monolítica; [...] a la hora de medir los procesos de integración de los recién llegados o sus descendientes, lo más apropiado sería analizar a qué segmento de la población autóctona se van asimilando”.

Una vez expuestos los principales modelos teóricos de integración social, a continuación se presentan los planteamientos más relevantes sobre la integración sociolaboral de la población inmigrante en la sociedad de destino: la movilidad ocupacional, la discriminación y segregación ocupacional, el ejército de reserva, la economía sumergida, y las economías étnicas.

1.5.4 Movilidad laboral

Las investigaciones más influyentes sobre la movilidad laboral¹⁵ de los migrantes son los trabajos sobre el *patrón de movilidad en forma de «U»* de Barry R. Chiswick (1977). Esta teoría, basada en el proceso de organización-desorganización-reorganización social de Thomas y Znaniecki (2006), muestra cómo durante las primeras etapas en la sociedad de destino la movilidad es descendente hasta que, debido a una mayor integración (asimilación) con el transcurso de los años, se produce una movilidad ascendente. Esta teoría es aplicada por Chiswick (1978) para el caso estadounidense, demostrando como los inmigrantes pasan de tener unos ingresos inferiores a los nativos en un primer momento (*wage gap* o brecha salarial) hasta superarlos transcurridas varias décadas¹⁶.

En este patrón de progreso, enmarcado dentro de la anteriormente expuesta teoría neoclásica microeconómica, Chiswick revela como el déficit de capital humano en las primeras etapas (ya sea por un escaso nivel educativo, por problemas en la transferibilidad de cualificaciones adquiridas o por la mayor o menor cercanía cultural) hace que los inmigrantes tengan mayores dificultades a la hora de encontrar empleo. Teniendo en cuenta que los individuos conciben su proceso migratorio como una inversión en capital humano (Becker, 1962; Sjaastad, 1962), estos obstáculos serán progresivamente superados mediante el perfeccionamiento del idioma, la adquisición de competencias, la mejora de la formación o el mayor conocimiento (y experiencia) del

¹⁵ Aunque algunos autores utilizan el término «movilidad laboral» para referirse a aquella movilidad geográfica del trabajador y «movilidad ocupacional» para la movilidad en el puesto de trabajo, la presente tesis doctoral equipara ambos conceptos bajo la definición del segundo. Para la movilidad física del trabajador entre municipios, regiones o países se utilizarán los conceptos «movilidad geográfica» o «residencial». Siguiendo a García Serrano (1998; en Martínez Veiga, 2004) la movilidad laboral puede deberse a las contrataciones o despidos que ocurren porque las empresas crezcan o eliminen puestos de trabajo (reestructuración), o porque los trabajadores se muevan entre puestos ya existentes (rotación).

¹⁶ George Borjas (1990) matiza estas conclusiones al afirmar que, pese a la reducción de la brecha salarial entre inmigrantes y autóctonos (más lenta que lo afirmado por Chiswick, debido a la peor calidad laboral de las cohortes de inmigrantes recibidas por Estados Unidos a lo largo del siglo XX (Cebolla & González-Ferrer, 2008)), los primeros nunca logran superar como grupo los salarios de los segundos con características similares.

funcionamiento del nuevo mercado de trabajo. A este mayor capital humano se suma un factor esencial para el progreso de la población inmigrante: la «auto-selección» (*self-selected*). Según este determinante los individuos más cualificados son más proclives a emigrar debido a sus mayores posibilidades de éxito (Chiswick, 2000), lo cual explicaría su posterior movilidad ascendente. Los migrantes, generalmente, son “más capaces, ambiciosos, agresivos, emprendedores [...] que los individuos similares que optan por permanecer en su lugar de origen” (Chiswick, 2000: 61).

1.5.5 Discriminación y segregación ocupacional

Los principales modelos explicativos de la segregación ocupacional y la discriminación son: el modelo del gusto por la discriminación de Gary S. Becker (dentro de la teoría del capital humano), el modelo de la discriminación estadística de Edmund S. Phelps, el modelo del *overcrowding* o de la concentración de Barbara R. Bergmann, y el modelo del monopsonio de Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue.

En primer lugar, la teoría del capital humano habla de «discriminación» en aquellas situaciones en las que la inserción laboral es diferente para trabajadores con similar experiencia y formación (Carrasco, 2008). Dentro de ésta destaca el *modelo del gusto por la discriminación* de Gary S. Becker (1962) según la cual la sociedad receptora, ataviada de prejuicios, sostiene una especial propensión por la discriminación (por ejemplo, salarial u ocupacional), protegiendo de este modo a los autóctonos de la competencia laboral por parte de los inmigrantes. No obstante, esta preferencia supone un coste económico a asumir por parte de los empleadores discriminantes: ante mercados de competencia perfecta éstos estarán en desventaja frente a los empleadores no discriminantes (Iglesias Fernández & Llorente, 2006), aspecto que, según Becker (1962), hará que con el tiempo la discriminación se reduzca. La mayoría de críticas a esta teoría se halla en la errónea asunción de que la competición en el mercado (capitalista) supondría una eliminación de la discriminación.

Una segunda teoría denominada *discriminación estadística* surgiría, de la mano de Edmund S. Phelps (1972) y Kenneth J. Arrow (1972), como crítica a la anterior. Esta nueva teoría se basa en la idea de que la discriminación se produce cuando los

empleadores seleccionan a los trabajadores en base a las características de su grupo de pertenencia (el género, la raza, el grupo étnico, el barrio de residencia, etc.) en lugar de las personales. Partiendo de la idea de que los empleadores no tienen un conocimiento perfecto sobre la productividad de los trabajadores y que la búsqueda de esta información (la «futura productividad») puede resultar compleja y costosa, especialmente entre población inmigrante, ésta es sustituida por las referencias o creencias (sean reales o no) que posee el empleador sobre el grupo de pertenencia del demandante de empleo.

Si bien los costes de selección se ven disminuidos de esta forma, lo cual económicamente beneficia al empresario, también es cierta la aparición de un inconveniente: aun en el hipotético supuesto de que estas características sean reales, éstas pueden no ser aplicables en el caso específico y personal de ciertos trabajadores. En definitiva, los costes de contratación son reducidos a cambio de asumir una discriminación hacia muchos trabajadores; sin embargo, esta asunción corre el riesgo de dejar escapar a aquellos que realmente son más productivos. Doeringer y Piore (1985) recogen algunos principios de esta teoría para las empresas del mercado primario, las cuales se permite practicar la discriminación para minizar costes de selección debido a que, en cierta medida, se encuentran aisladas de la competición (Martínez Veiga, 2004).

Una tercera aportación es el *modelo del overcrowding o de la concentración* de Barbara R. Bergmann (1974) que ofrece una respuesta a la circunstancia de que distintos grupos étnicos se aglomeren en ocupaciones diferentes (también para el supuesto de hombres y mujeres). La explicación, desarrollada para el caso de inmigrantes y autóctonos, gira en torno a la idea de que los primeros tienden a concentrarse en ocupaciones donde existen unas menores barreras de entrada (baja discriminación): “en la medida en que el trabajo en equipo o en grupo se produzcan externalidades que afectan a los niveles de productividad” (Iglesias Fernández & Llorente, 2006: 9) los empleadores optarán por marginar a los inmigrantes a la hora de acceder a las ocupaciones definidas como de autóctonos, por lo que la prominente oferta laboral inmigrante tenderá a la concentración en un limitado número de ocupaciones. El modelo acepta que esta segregación ocupacional conlleva una reducción de los salarios de todos los trabajadores de dichas actividades (tanto inmigrantes como nacionales). Asimismo, si se asume que la productividad potencial de inmigrantes y autóctonas es

análoga, la desaparición de la discriminación comportaría el desplazamiento de los primeros hacia las ocupaciones de los segundos y la eliminación de las disparidades salariales.

Por último, el *modelo del monopsonio* de Campbell R. McConnell y Stanley L. Brue (1986) expone que los trabajadores con menor poder de negociación recibirán un salario más bajo. En este perfil se encuentran en mayor medida los inmigrantes laborales debido a su situación de desventaja sociocultural y económica frente a los autóctonos. En este modelo el empleador no discrimina por sus prejuicios sino por rentabilidad, es decir, por obtener más beneficios, circunstancia que no implica que la discriminación tenga que reducirse con el transcurso del tiempo.

1.5.6 El ejército de reserva

La teoría marxista sobre el ejército de reserva (Braverman, 1999) se encuentra muy relacionada con la institucionalista del mercado dual de trabajo de Piore (1977, 1979). Aunque ambas explican porqué los trabajadores inmigrantes se ubican en los empleos con una renta más baja, la primera asume la unidad del mercado de trabajo mientras que la segunda parte de la segmentación en dos mercados laborales más o menos independientes (Martínez Veiga, 2004).

Los procesos de mecanización de la industria producen un excedente relativo de población trabajadora para ser explotada en otras áreas de acumulación de capital menos mecanizadas, poseyendo estas nuevas ocupaciones de masa unas tasas de paga más bajas (Braverman, 1999), es decir, se ven forzados a vender su fuerza de trabajo a cambio de bajos salarios. Karl Marx (1975b: 786-788) denominó a esta población excedentaria como «ejército de reserva»:

“Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva a disposición del capital*, que le pertenece a éste

tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población [...] un *aumento* independiente del crecimiento absoluto de la población. Dicho aumento se genera mediante el simple proceso que «libera» constantemente una parte de los obreros, aplicando métodos que reducen, en comparación con la producción acrecentada, el número de los obreros ocupados. Toda la forma de movimiento de la industria moderna deriva, pues, de la transformación constante de una parte de la población obrera en brazos desocupados o semiocupados”.

Narrado de otro modo, es un permanente ejército de mano de obra desempleada o semi-desempleada necesario para el correcto funcionamiento del sistema de producción capitalista. Este excedente de fuerza de trabajo fluctúa periódicamente según el ciclo económico, entrando y saliendo constantemente del mercado laboral. Sin grandes posibilidades de mejora social, siempre está disponible y dispuesto a trabajar aún en las condiciones más desfavorables (salarios de supervivencia, inseguridad, etc.). En definitiva, el trabajador se ha convertido en una mera mercancía, se ha cosificado. Por otra parte, este movimiento laboral actualmente se encuentra internacionalizado y diversificado. En primer lugar, internacionalizado en cuanto los países desarrollados se apoyan en una reserva de trabajo conformada tanto por nacionales como inmigrantes, hombres y mujeres, procedentes de multitud de rincones del mundo. Asimismo, la llegada de población inmigrante es beneficiosa para la clase capitalista puesto que supone una reducción del poder de negociación de la población autóctona. Y segundo, diversificado en cuanto que adopta una gran variedad de formas en las sociedades modernas:

“[...] los parados; los empleados esporádicamente; los empleados a tiempo parcial; las masa de mujeres que como amas de casa, constituyen una reserva para las «ocupaciones femeninas»; los ejércitos de trabajo emigrante, tanto agrícola como industrial; la población negra con sus tasas de desempleo

extraordinariamente elevadas; y las reservas de trabajadores extranjeros” (Braverman, 1999: 328).

Karl Marx (en Braverman, 1999: 328-329; Carrasco, 2008: 7-8) distinguió tres formas dentro del ejército de reserva: la flotante, la latente y la estancada.

- La población excedentaria relativa *fluctuante* o *flotante*: hace referencia a aquellos trabajadores que entran y salen constantemente del mercado de trabajo según la coyuntura económica del momento. Engloba a gran parte de la población trabajadora.
- La población excedentaria relativa *latente*: alude a aquella población que se localiza en las áreas rurales, tal y como la definió Marx originalmente. La revolución tecnológica agrícola suponía una expulsión de trabajadores que no era compensada con un movimiento alternativo de atracción laboral, por lo que la salida para estos trabajadores pasaba por la emigración hacia las grandes ciudades. En la actualidad, estos trabajadores rurales equivaldrían a los habitantes de los países menos desarrollados, población extranjera dispuesta a emigrar a los países más desarrollados. Estas últimas sociedades controlarán el acceso de los inmigrantes en función de las necesidades de sus mercados de trabajo. Esta internacionalización laboral será compensada con la localización de procesos industriales en los países menos desarrollados.
- La población excedentaria relativa *estancada* o *intermitente*: compuesta por aquella población irregular, marginada y que vive en condiciones de pobreza. Es empleada de forma informal e ilegal (economía sumergida).

1.5.7 Economía sumergida

La «economía sumergida», también denominada economía informal, paralela, clandestina, oculta, segunda economía, mercado negro, etc., hace referencia a “un

proceso de actividad generadora de ingresos caracterizado por un hecho principal: no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio social y legal en el que se reglamentan actividades similares” (Castells & Portes, 1990: 23). Estas actividades mercantiles externas a la legalidad jurídica y laboral no son un fenómeno nuevo, sin embargo destaca el aumento del sector informal tanto en los países periféricos como en los centrales. Según el Informe Randstad sobre Flexibilidad en el trabajo (Renooy & Williams, 2014) las dimensiones de la economía sumergida en 2013 en España fue del 18,6% en relación al PIB, porcentaje que probablemente seguirá ascendiendo debido a la estrecha relación entre economía informal y crisis económica (Juan Albalate, 2011).

La creciente complejidad de la economía informal en las sociedades actuales, en donde las condiciones laborales y el nivel salarial difieren enormemente dependiendo de unas actividades u otras, hace que debamos distinguirla entre sus diversos tipos (Juan Albalate, 2011: 127-128):

- *Economía doméstica*: actividades no monetarizadas en el ámbito familiar y del hogar. Supone un ahorro al no tener que acudir al mercado laboral (por ejemplo, cuidadores de niños y ancianos, pintores, etc.).
- *Economía comunitaria*: actividades no monetarizadas vinculadas con el trabajo voluntario en grupos sociales (por ejemplo, cuidado de los hijos de vecinos) y familiares (por ejemplo, negocio familiar), asociaciones u organizaciones no gubernamentales.
- *Economía oculta*: actividades monetarizadas que constituyen el núcleo más difundido de lo que se define como economía informal. Tiene su origen en multitud de factores tales como hacer frente a la mayor presión competitiva del mercado (instalación de compañías extranjeras, deslocalización en países con menores costes de producción, descentralización de la producción en subcontratas, etc.) o cierto consentimiento por parte de las administraciones públicas. Se distinguen dos tipos de actividades:
 - Las relacionadas con la producción de bienes intermedios para otras empresas (por ejemplo, talleres clandestinos del textil-confección).

- Las relacionadas con la producción de bienes o servicios directamente para el consumidor (por ejemplo, reparación y reformas de viviendas).

A pesar de la presencia de ciertas ventajas de la economía sumergida¹⁷, sus negativas consecuencias superan con creces a las primeras: trabajar en este mercado no suele ser una opción tomada voluntaria y convenientemente por parte de sus actores («relación de complicidad»), sino que detrás habitualmente suelen esconderse escenas de explotación, inseguridad y precariedad («relación de explotación») (Capecchi, 1988). Y los inmigrantes, más proclives a situaciones de irregularidad (sin permiso laboral), ilegalidad (sin permiso de residencia) o discriminación (no consiguen acceder al mercado formal), se hallan más presentes en esta economía informal.

1.5.8 Economías étnicas

Con la llegada del *boom* inmigratorio a España a comienzos de siglo, el ya por sí cambiante panorama urbano español vivió un nuevo capítulo en su proceso de transformación. El asentamiento de población inmigrante en las ciudades supuso una apertura en las temáticas de trabajo para muchas disciplinas científicas, las cuales variaban, por ejemplo, desde la dotación de nuevas infraestructuras hasta los procesos de segregación residencial. Una de estas emergentes líneas se centró en analizar la proliferación de pequeños comercios regentados por población inmigrante y ubicados en áreas donde mayoritariamente también residen inmigrantes, en los cuales suelen venderse, fundamentalmente a compatriotas, servicios y productos étnicos a bajo coste. Además, habitualmente la mano de obra empleada está conformada por familiares y/o conocidos co-étnicos. Los trabajos centrados en este proceso de constitución de negocios por cuenta propia se han agrupado en torno al concepto de «economía étnica».

¹⁷ “Requiere menor inversión. Al menos en el corto plazo, genera más empleo e incluso mayor nivel de consumo. Cumple un papel importante en la formación del capital humano, con un coste inferior al de las instituciones formales. Recuperación y reciclaje de materiales que en caso contrario se desperdiciarían. El reconocimiento de este sector en los planes de desarrollo podría asegurar la distribución de los beneficios resultantes del desarrollo a favor de los grupos más desfavorecidos” (Carrasco, 1999: 34).

Las primeras muestras de desarrollo de este concepto provienen de los trabajos de Ivan H. Light (1972) y Edna M. Bonacich (1972, 1973), los cuales asumían que la economía étnica incluía “cualquier persona inmigrante que sea empleador, autoempleado o que esté empleado en empresas co-étnicas¹⁸” (Arjona & Checa, 2007: 392). Esta asunción fue posteriormente ampliada y modificada por diversos autores, convirtiendo en una tarea nada fácil la exposición de las diferentes aportaciones que han aparecido alrededor de este concepto. Por esta razón seguiremos la propuesta de Arjona y Checa (2007) para explicar las diferentes situaciones acaecidas dentro de la economía étnica: las minorías intermedias, los empresarios de enclave y el enclave económico étnico.

Las «minorías intermedias» (*middleman minorities*) hacen referencia a aquellos negocios familiares diseminados en barrios pobres o de clase obrera en los que habitualmente se asienta una población inmigrante que, en su mayoría, no está compuesta de co-étnicos. Estas minorías “apenas establecen lazos con las estructuras sociales de la comunidad en la que ellos dirigen sus actividades económicas” (Arjona & Checa, 2007: 393), por lo que no tienden hacia la concentración. Los «empresarios de enclave», a diferencia de las minorías étnicas, se encuentran definidos por la co-étnicidad. Por un lado, se ubican en barrios de inmigrantes co-étnicos. Por otro, establecen lazos de «solidaridad étnica» con las estructuras sociales de la comunidad, convirtiéndose en autosuficientes, es decir, que sus negocios no necesitan acudir al mercado abierto.

Por último, el «enclave económico étnico» complementa a los empresarios de enclave en algunos elementos (Arjona & Checa, 2006: 128): 1) la “permanencia empresarial”; 2) las “actividades económicas no son exclusivamente comerciales, sino que también abarca a actividades productivas destinadas a un mercado general”; 3) la

¹⁸ En un primer momento no se tuvo en cuenta el régimen de tenencia de los negocios. Posteriormente se distinguió entre dos sectores de economía étnica: la *economía de propiedad étnica* (“la propiedad de los negocios”) y la *economía étnicamente controlada* (“los empleados co-étnicos ejercen un importante y duradero poder de mercado sobre los lugares de trabajo, debido a su cantidad, concentración y organización, pero también allí donde son destinados por poderes externos, políticos o económicos”) (Light & Gold, 2000: 23). Ambas economías están compuestas por subsectores formales (empresas registradas que pagan impuestos), informales (empresas que producen bienes legales pero que ni pagan impuestos ni están registradas) e ilegales (empresas que producen o distribuyen productos prohibidos).

“variedad comercial que supera la sucesión de los nichos laborales dejados por los autóctonos”; y 4) la “variable territorial, esto es, las empresas deben estar concentradas en un área física determinada, donde también se ubican las redes”. La gran dificultad de este concepto, según sus propios autores, radica en la limitada presencia de estos elementos anteriores en escenarios reales: excepto en el caso de la primera generación de exiliados cubanos en la década de 1960 y 1970 en Miami y Nueva York, la mayoría de restantes estudios han realizado una aplicación errónea e inapropiada del término.

El enclave étnico proviene de la teoría dual del mercado de trabajo, la cual distingue dos posibles modalidades de incorporación laboral en la sociedad de acogida: en el mercado laboral primario y en el mercado laboral secundario. En la década de los ochenta del siglo pasado Alejandro Portes y sus colaboradores (Portes & Bach, 1985; Portes & Wilson, 1980) evidenciaron un tercer sector caracterizado por ciertos elementos ya presentes en los dos anteriores: los enclaves étnicos. Sobre el sector primario se asemeja en el hecho que proporciona aspiraciones de movilidad social y mayores ganancias en cuanto a experiencia, formación e ingresos económicos. En referencia al sector secundario lo hace debido a que son trabajos inestables, sin necesidad de cualificación y que asiduamente son rechazados por la población autóctona. La trayectoria laboral entre los sectores anteriores dependerá en menor medida de las características propias de los inmigrantes (capital humano, aspiraciones, competencias, etc.) que de los «contextos de recepción» (Portes & Böröcz, 1998):

“1) la estructura de la demanda del mercado de trabajo; 2) la política oficial de los gobiernos receptores, como controladora de la entrada de inmigrantes y reguladora de su acceso a los recursos, principalmente al trabajo remunerado; 3) las características de las comunidades étnicas preexistentes y el desarrollo de las redes étnicas; 4) los elementos de tipo socio-cultural o ideológico, que configuran las representaciones sociales de la sociedad receptora ante los y las inmigrantes” (Parella, 2003b: 170).

En definitiva, por enclave étnico se entiende “una forma particular de adaptación económica” caracterizada por “la concentración espacial de inmigrantes que organizan

una variedad de empresas que atienden tanto a un mercado propio como a la población en general”. Gran parte de los trabajadores que comparten una misma nacionalidad “son empleados en esas mismas empresas, que se hallan en una variedad de sectores industriales y comerciales y no están limitadas a un único nicho económico” (Portes & Shafer, 2012: 117).

Una vez desarrolladas las distintas aproximaciones al término de la economía étnica, surge la siguiente pregunta: ¿qué explica la aparición de empresas étnicas en las sociedades de acogida? Ángeles Arjona y Juan Carlos Checa (2006), en su artículo “Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances”, establecen una clasificación con las cuatro principales teorías que responden a tal cuestión: la perspectiva culturalista, la ecológica y la interactiva, desarrolladas en el ámbito norteamericano, y la perspectiva de la incrustación social, para el marco europeo.

La *perspectiva culturalista* argumenta que ciertos colectivos ostentan unas cualidades étnico-culturales propias (una tradición comercial y empresarial en la región de origen, ciertas cuestiones de naturaleza religiosa, etc.) necesarias para un exitoso ejercicio del auto-empleo. En esta línea cultural el empresariado étnico surgiría como una réplica a la discriminación que los inmigrantes y las minorías étnicas soportan en el acceso al mercado laboral (*split labor market*¹⁹), recurriéndose para ello a las «minorías intermedias» (*middleman minorities*) (Bonacich, 1973): el sostenimiento de los negocios y empresas pasa por el recurso de redes inter-grupales de solidaridad étnica y su consecuente auto-explotación del entorno familiar y coétnico, lo cual garantizaría una reducción de los costos y los riesgos de la actividad²⁰.

¹⁹ *Split labor market theory* (Bonacich, 1972) se basa en la existencia de un mercado laboral dividido a partir del «antagonismo étnico» que “abarca todos los niveles de conflicto intergrupales, incluyendo, en primer término, las ideologías y las creencias –tales como el racismo y el prejuicio–, después los comportamientos –discriminación, linchamiento, disurbios– y por último, las instituciones –leyes que perpetúan la segregación–” (Arjona, 2004: 151).

²⁰ Algunas conclusiones (no exentas de críticas) de esta perspectiva, en la que destaca como máxima exponente Edna M. Bonacich (Arjona, 2006; 1973; en Arjona & Checa, 2006; Garcés, 2011), son: 1) la tradición empresarial en origen de determinados inmigrantes hace que presenten una «afinidad opcional» por el auto-empleo en destino, 2) la experiencia migratoria de los trabajadores inmigrados tiene carácter transitorio, siendo los negocios étnicos un mero mecanismo de adaptación (para obtener ingresos rápidos) hasta el futuro retorno, y 3) las empresas étnicas (emprendedores intermedios), al servicio de las grandes

La *perspectiva ecológica*, basada en los trabajos de Ecología Humana de la Escuela Sociológica de Chicago, sostiene que los comercios étnicos surgen únicamente en contextos donde la población autóctona ha ido progresivamente abandonando estos nichos de negocio en favor de mercados más globales y rentables (Arjona & Checa, 2006). La población inmigrante es la encargada de sustituir a la autóctona tanto en el espacio urbano residencial como laboral abandonado. La mayor competitividad de los negocios étnicos respecto a los anteriormente regentados por autóctonos radica en que los primeros suministran productos y servicios étnicos que hasta entonces no se ofertaban en los barrios. Esta recomposición étnica supone a su vez una modificación del paisaje urbano y una revitalización de barrios hasta entonces en franca decadencia. Entre los principales autores dentro de esta perspectiva destaca Howard Aldrich (Aldrich, 1975; Aldrich & Reiss, 1976), que estudió la «sucesión en el área residencial» hacia la «sucesión en la propiedad de los negocios» para el caso norteamericano (Arjona, 2006).

La *perspectiva interactiva*, más integradora que las anteriores, está basada en la interacción existente entre los recursos informales (internos) de la comunidad étnica y la estructura de oportunidades (externa) de la sociedad receptora (Waldinger, Aldrich, & Ward, 1990). Según Carlota Solé y Sònia Parella (2005: 58) las «estrategias étnicas», que explican el uso de los recursos en la estructura de oportunidades, “emergen de la capacidad de adaptación de los empresarios inmigrantes al contexto en el que se insertan, mediante la movilización de los recursos disponibles”. Siguiendo los trabajos de Waldinger et al. (1990), se extrae cómo estas estrategias étnicas se sustentan en dos elementos clave (Solé & Parella, 2005: 58-61): las características del grupo y la estructura de oportunidades.

Las *características del grupo* se conforman por, primero, los «factores de predisposición», compuestos por las aspiraciones, la experiencia laboral, la formación comercial y empresarial, el bagaje cultural, el conocimiento del idioma del país de acogida, su situación económica en origen, etc.; y segundo, la «movilización de recursos étnicos», es decir, la utilización de redes sociales co-étnicas para la provisión de mano

empresas capitalistas, ofrecen unas condiciones laborales similares a las situadas en el mercado laboral secundario, sirviéndose de la mano de obra inmigrante como nueva forma de explotación capitalista.

de obra barata, el apoyo y solidaridad familiar y social, la facilidad en el acceso a crédito, etc.

Por su parte, la *estructura de oportunidades* está constituida por las condiciones de mercado y por las condiciones en el acceso a la propiedad de los negocios. Las «condiciones de mercado» hacen referencia tanto 1) al consumo (efectivo y potencial) de productos y servicios étnicos por parte de connacionales (por ejemplo, productos alimentarios y/o culturales que, debido al desconocimiento tanto en el acceso a los mismos como a los gustos, preferencias y necesidades de los potenciales compradores, difícilmente pueden ser suministrados por comerciantes autóctonos), como 2) a la presencia de mercados generales (no étnicos) y abiertos²¹ a una gran población diversificada (ya sean actividades abandonadas, desatendidas o deficitarias por parte de los empresarios autóctonos, o nuevas estrategias comerciales para crear competencia a éstos). Sobre las «condiciones en el acceso a la propiedad de los negocios», éstas dependen del volumen de negocios vacantes (cuando los nativos se trasladan a otras áreas residenciales, los empresarios autóctonos a menudo se desplazan también. Estas áreas son frecuentemente ocupadas por inmigrantes. Igualmente sucede con las vacantes mediante la constitución de negocios étnicos) y las políticas gubernamentales destinadas hacia la población inmigrante.

²¹ En relación a estos *open markets*, Solé y Parella (2005: 61-63) distinguen cuatro tipos: 1) los mercados emplazados en nichos marginales (por ej., pequeñas tiendas de alimentación), es decir, que han sido rechazados por los empresarios autóctonos debido a su escasa rentabilidad económica (bajas economías de escala, gran volumen de competidores) y a la dureza de sus condiciones de trabajo (negocios con una extensa jornada laboral que, pese a ello, son competitivos gracias a la solidaridad familiar de los inmigrantes); 2) la aparición de la sociedad postindustrial supone un crecimiento en la demanda de servicios, creándose negocios intensivos en fuerza de trabajo pero que requieren escasa cualificación (por ej., *call centers*). De forma especial destacan aquellos relacionados con la reproducción social (trabajo doméstico, cuidados personales, hostelería); 3) los mercados de productos segmentados están especializados en bienes que las grandes compañías no consiguen ofrecer: la producción se ve afectada por la inestabilidad y la incertidumbre de la demanda, lo que los convierte en menos competitivos (por ejemplo, la confección y la construcción); y 4) los mercados de productos exóticos hacen referencia a artículos étnicos que únicamente pueden ofrecer los inmigrantes para que parezcan «auténticos» a ojos de los autóctonos. Además, éstos habitualmente son más baratos que sus homólogos suministrados en negocios nativos, convirtiéndolos aún más atractivos.

Por último, la *perspectiva de la incrustación social* es una tentativa de Robert C. Kloosterman (2000) por adaptar la perspectiva interactiva al caso europeo. Este modelo, también denominado de «incrustación mixta» (*mixed embeddedness*), acentúa los contextos de recepción en la formación de las economías étnicas. En concreto, introduce una estructura de oportunidad propia en el modelo interactivo, la cual comprende tanto la demanda del consumidor (a partir de la estructura de oportunidades) como los aspectos jurídico-normativos de la sociedad de llegada (la mayor o menor tolerancia de las autoridades sobre la evasión de impuestos o los negocios informales e incluso ilegales, la presencia o no de políticas activas de trabajo, la estructura del Estado de Bienestar, las relaciones comerciales internacionales, etc.): “las economías étnicas dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que les está permitido que ofrezcan, más que la relación entre la demanda del consumidor y lo que los grupos ofrecen” (Arjona & Checa, 2006: 124). Este enfoque ha sido corroborado por Kloosterman y sus colaboradores (Kloosterman, Van der Leun, & Rath, 1999; Rath & Kloosterman, 2000) en los Países Bajos, demostrando que la permisividad de las autoridades neerlandesas juega un papel esencial en la constitución de los negocios étnicos²².

²² Kloosterman (2000) propone una tipología de tres modelos de incrustación, que Arjona y Checa (2006) completan con el modelo sur-europeo. El *Neo-American Model* (Australia, EE.UU., Reino Unido), coincidente con los postulados de la perspectiva interactiva, se desarrolla en un contexto de oportunidades del mercado laboral (especialmente en el sector servicios) así como de escaso control gubernamental. El autoempleo, mayor entre inmigrantes que entre autóctonos, es por tanto una atractiva estrategia para obtener mayores ingresos (los salarios tienden a ser bajos) y una posibilidad de movilidad laboral ascendente. El *Rhineland Model* (Alemania, Austria, Francia), opuesto al anterior, tiene lugar en países con grandes obstáculos de cara a la inserción laboral (grandes tasas de desempleo, aunque salarios y seguridad en el empleo sean altos) y un elevado control del Estado. A diferencia del modelo anterior, los inmigrantes más excluidos y con menor formación son los que optan por el autoempleo. El *Nordic Model* (Dinamarca, Suecia) también se caracteriza por un notable control de la economía por parte de los gobiernos. La diferencia descansa en la mayor apuesta estatal por políticas activas de trabajo e igualdad y un mayor desarrollo del Estado de Bienestar, lo cual supone que los inmigrantes opten en menor medida por el autoempleo. Y el *South-European Model* (España, Grecia, Italia, Portugal), que tiene lugar en sociedades caracterizadas por una gran fuerza de la economía sumergida, elevadas tasas de paro y una progresiva precarización y temporalidad del empleo. Los emprendedores étnicos, según este modelo, “tienen que sortear una enorme cantidad de obstáculos (...), por lo que quedan a expensas de decisiones contextuales con poco margen a las iniciativas empresariales internas” (Arjona & Checa, 2006: 125).

Como conclusión a las teorías explicativas del surgimiento de empresas étnicas, la perspectiva interactiva aparece como la más adecuada para estudiar el contexto norteamericano mientras que la perspectiva de la incrustación social hace lo propio para el ámbito europeo. No obstante, un análisis más acertado de las economías étnicas implicaría una complementación de las cuatro.

1.5.9 Una tipología de inmigrantes en el mercado de trabajo

Tras la exposición de las distintas teorías sobre la integración socio-laboral de los inmigrantes, el *apartado 1.5* se cierra con una tipología de inmigrantes en el mercado de trabajo español. Lorenzo Cachón (1995), lejos de asumir que el proceso de integración de los inmigrantes en el mercado de trabajo es individual y similar para todos, aboga por hablar de procesos sociales colectivos y diferenciados en los que, al menos, pueden distinguirse tres «campos de posibilidades»:

- *Trabajadores inmigrantes «asentados»*: son quienes “han conseguido una inserción «estable» en el mercado de trabajo característico de los nacionales y un cierto grado de arraigo en la sociedad española” (Cachón, 2009: 14). El hecho de encontrarse más asentados, con un poder de negociación mayor, no implica que posean un empleo fijo. Entre estos inmigrantes podemos encontrar diferentes segmentos de trabajadores (por ejemplo, unos poseerán contratos temporales mientras que otros contratos indefinidos), similares a los que se producen entre la heterogénea población autóctona.
- *Trabajadores inmigrantes «precarios»*: son aquellos que residen en España “en una situación personal regularizada y legal pero que no han logrado una inserción estable en el mercado de trabajo” (Cachón, 2009: 15). Se caracterizan por una inestabilidad, incertidumbre y desprotección laboral (permisos de trabajo temporales, bajos salarios, precarias condiciones laborales, empleos de baja cualificación, débil poder de negociación, elevada rotación laboral intercalada por periodos en desempleo, etc.) que les lleva hacia situaciones de vulnerabilidad social y económica.

- *Trabajadores inmigrantes «indocumentados»*: son quienes se encuentran en España “en situación irregular respecto a la residencia y al permiso de trabajo” (Cachón, 2009: 16). Estos inmigrantes adolecen de la posibilidad de acceder a empleos fuera de la economía sumergida al no encontrarse en una situación legal en la región de acogida. Por ello transitan entre empleos irregulares, donde es frecuente la sobreexplotación y la precariedad más extrema, y etapas de paro. Además carecen de Seguridad Social y viven en un contexto de pobreza y marginalidad residencial.

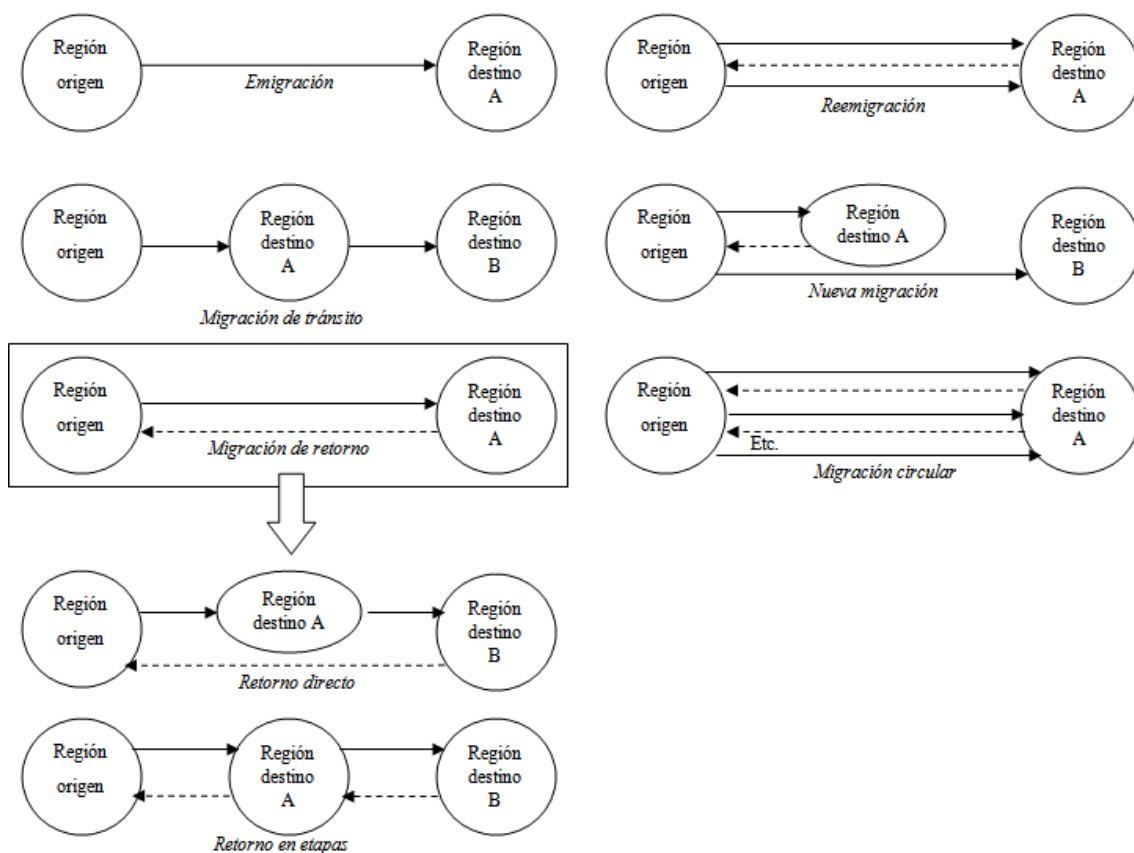
1.6 Teorías sobre la migración de retorno

El estudio de la migración de retorno ha estado comúnmente presente dentro de la literatura sobre migraciones internacionales. Sirva como muestra Ernest George Ravenstein, quien ya en sus célebres «leyes de las migraciones» (1885) expuso como cada flujo migratorio provocaba una «contracorriente compensadora» en la que el retorno se constituía como una posibilidad. Este interés, sin embargo, ha tenido habitualmente un carácter superficial, asumiéndose erróneamente que retornar es un fenómeno simple que no requiere profundizar en su análisis. En palabras de Russell King (2002: 7), la migración de retorno es “el capítulo más grande no escrito en la historia de la migración”, lo que ha supuesto que aún sea fragmentario el conocimiento que se dispone sobre este subproceso migratorio (Dumont & Spielvogel, 2008).

La heterogeneidad de las trayectorias migratorias de los sujetos retornados junto con la insuficiente existencia de datos sobre la migración de retorno ha implicado que, en ocasiones, no se obtenga una visión precisa, tendiéndose por la homogeneización de un fenómeno tan complejo y rico en matices. Este equívoco también ha llevado a que se hayan catalogado como retorno situaciones que realmente no lo eran. Con el propósito de clarificar este concepto, se ha elaborado el *gráfico 1.1* (véase pág. siguiente) que muestra seis tipos posibles de movimientos migratorios, entre los que se encuentra la migración de retorno. A partir de esta tipología se puede advertir que, primero, el regreso al país de procedencia aparece en determinados instantes de algunas de las

posibles trayectorias migratorias (por ejemplo, la reemigración²³, la nueva migración o la migración circular), y segundo, que dentro de la migración de retorno existe una variedad de posibles itinerarios migratorios (por ejemplo, el retorno directo o el retorno en etapas). En definitiva, la migración de retorno es más que un desplazamiento de población en el espacio que implica un regreso al punto de origen (Pascual de Sans, 1983).

Gráfico 1.1 Tipología de movimientos migratorios



Fuente: Elaboración propia a partir de Bovenkerk (1974: 5) y Dumont y Spielvogel (2008: 244).

Pero, ¿cuáles son los motivos que llevan a un individuo a regresar a su región de origen? Según Dumont y Spielvogel (2008: 241), son cuatro las razones que explican la

²³ Gmelch (1980) concibe la «reemigración» como la emigración que se da después del retorno. No obstante, la presente investigación utiliza el término en el sentido de llevar a cabo un nuevo proceso migratorio hacia un tercer país diferente al de origen y acogida.

migración de retorno: a) la incapacidad para integrarse y el cambio de la situación económica de la región de acogida, b) la preferencia de los individuos por la región de origen²⁴, c) la consecución del objetivo de ahorro previsto a invertir en el lugar de origen, o d) el aumento de las oportunidades de empleo en la región de origen gracias a la experiencia y conocimientos adquiridos en el lugar de acogida.

Expuestas las posibles razones que explicarían el proceso de retorno, se hace preciso desarrollar las principales perspectivas teóricas que han estudiado este fenómeno. Esta investigación ha partido de la propuesta de Jean-Pierre Cassarino (2004), quien sugiere la existencia de cinco aproximaciones teóricas en el estudio de las migraciones internacionales de retorno: la teoría neoclásica, la nueva economía de la migración laboral, el enfoque estructural, el enfoque transnacional y la teoría de redes sociales (véase tabla 1.6). Éstas serán presentadas en base a su carácter económico o sociológico.

Tabla 1.6 Teorías sobre las migraciones de retorno según el nivel del sistema migratorio

Nivel del sistema migratorio	<i>Macro-estructural</i>	<i>Meso-relacional</i>	<i>Micro-individual</i>
Factores del nivel	Contexto de origen y destino: factores económicos, políticos, culturales, demográficos y ecológicos	Relaciones sociales y vínculos transnacionales Capital social y capacidad de movilizar los recursos	Preferencias, expectativas, condicionantes y recursos individuales y familiares
Teoría	Enfoque estructural	Enfoque transnacional Teoría de redes sociales	Teoría neoclásica microeconómica Nueva economía de la migración

Fuente: Elaboración propia a partir de Cassarino (2004), Faist (1997) y Parella (2013).

²⁴ Según Massey y Espinosa (1997) conforme aumente el número de familiares en la región de destino menores serán las posibilidades de retorno.

1.6.1 Aproximaciones teóricas de naturaleza económica

Las dos principales teorías económicas sobre las migraciones laborales son la teoría neoclásica y la nueva economía de la migración, las cuales ya fueron expuestas, al igual que las sociológicas que se muestran más adelante, en el *apartado 1.3*. A continuación se detallan las aportaciones de ambas para el caso concreto de la migración de retorno.

La *teoría neoclásica* (Harris & Todaro, 1970; Sjaastad, 1962; Todaro, 1969) concibe la migración como un desplazamiento definitivo. Los migrantes deciden emigrar cuando, a través de un cálculo racional, prevén que los «beneficios» a invertir en el proyecto migratorio serán mayores que los estimados por permanecer en la sociedad de origen y que los «costes» a invertir en la sociedad de destino. Estos sujetos, que buscarán la reagrupación de los miembros de la familia, se asentarán definitivamente en la nueva sociedad. Por tanto, el retorno solo es contemplado para aquellos que «fracasen» en su proceso de integración (desempleo, subempleo, precariedad, etc.) y que, mediante un nuevo cálculo «costes-beneficios», deduzcan unas mejores expectativas de ingresos en la sociedad de procedencia. Según esta teoría, la probabilidad de una fallida experiencia migratoria, esto es, de retorno, disminuirá con el mayor tiempo de residencia en destino.

Por su parte, la *nueva economía de la migración laboral* (Galor & Stark, 1990; Stark, 1993) sostiene que, al igual que es en la unidad familiar donde racionalmente se decide que algunos de sus miembros emigren, también es en ella donde se toma la decisión de regresar. El retorno forma parte de una estrategia calculada por la familia, siendo éste concebido como la última fase de un proyecto migratorio que tiene como finalidad, por una parte, diversificar y maximizar los ingresos (para ahorros y remesas), y por otra, controlar y minimizar los riesgos económicos. De esta forma, la consecución de tales objetivos supondrá alcanzar la condición necesaria para el regreso de los componentes emigrados, motivo por el que el retorno, a diferencia de la teoría neoclásica, no representa un fracaso para el sujeto emigrado: los «exitosos» migrantes regresan para disfrutar de los ingresos reunidos. La nueva economía de la migración también contempla la posibilidad de que el migrante alargue su estancia en la región de acogida en caso de que la consecución de los objetivos se dilate en el tiempo.

Asimismo, el migrante podría reemigrar a la sociedad de destino en búsqueda de nuevos objetivos financieros de la familia.

Aunque ambas perspectivas teóricas aportan una valiosa aclaración sobre las razones que llevan a los inmigrantes a retornar, también poseen unas importantes deficiencias (Cassarino, 2004: 4) como, entre otras, que el retorno parezca estar únicamente determinado por factores financieros y económicos, que ofrezcan una escasa explicación sobre el entorno social y político del lugar donde se regresa (obviando su influencia en la decisión de retorno) y los usos que se dan a las remesas, o que los inmigrantes sean vistos exclusivamente como «intermediarios financieros».

1.6.2 Aproximaciones teóricas de naturaleza sociológica

Tres son las teorías que pueden denominarse como sociológicas en el estudio de las migraciones de retorno: el enfoque estructural, el enfoque transnacional y la teoría de redes sociales.

El *enfoque estructural* (Cerase, 1974; Gmelch, 1980), a diferencia de las teorías económicas, sugiere que la decisión de retornar no se sostiene en factores personales o familiares, sino más bien en factores situacionales y estructurales: la migración de retorno no depende únicamente de la voluntad del migrante debido a que existen toda una serie de elementos sociales e institucionales asociados a las regiones de origen y destino que hacen que éste no sea libre en su decisión de regresar (Jáuregui & Recaño, 2014). Según esta perspectiva, esta decisión (y el posterior éxito o no en el proceso de reintegración) estará determinada, además de las habilidades adquiridas y los recursos económicos traídos desde la región de destino, por las expectativas que el migrante tenga depositadas en ambas sociedades, esto es, según las oportunidades que espera encontrar. En otras palabras, la intención de regresar estará determinada por las motivaciones (sean reales o previstas) que el contexto sociopolítico (políticas de retorno) y económico (escenario de crisis en destino, progreso económico en origen) existente le ofrezca al migrante.

Un ejemplo que demuestra la determinación de los factores situacionales en la experiencia de retorno se encuentra en un trabajo de Francesco Cerase (1974), quien, a

partir del examen de emigrantes italianos que habían vuelto desde Estados Unidos, establece una tipología de retornados según las razones, aspiraciones y expectativas de su regreso²⁵.

- *Retorno por fracaso*: aquellos retornados que no lograron integrarse en la región de destino. Los obstáculos encontrados para progresar laboral y económicamente en la nueva sociedad hicieron que optaran por la migración de retorno.
- *Retorno por conservadurismo*: aquellos retornados que, habiendo cumplido los objetivos que les llevaron a emigrar, regresan a su región de origen para satisfacer sus necesidades personales y familiares (establecerse laboralmente por cuenta propia, comprar un terreno, construirse una vivienda, etc.). El retorno, por tanto, forma parte de la estrategia migratoria. Estos retornados no pretenden modificar el contexto social existente en su lugar de procedencia.
- *Retorno por jubilación*: aquellos retornados que tras su jubilación en la región de destino (o en espera de la misma) deciden pasar su vejez en su lugar de procedencia, en donde disfrutarán de los ahorros y los ingresos como pensionista.
- *Retorno por innovación*: aquellos retornados que aspiran alcanzar sus objetivos y expectativas (incluidas las laborales) en origen a través de la puesta en práctica de la experiencia, medios, habilidades y conocimientos adquiridos en la sociedad de destino. Estos migrantes retornados se ven a sí mismos como agentes de cambio (innovadores) en sus regiones de procedencia. Sin embargo, según Cerase (1974), el efecto que estos

²⁵ A estos tipos podrían sumarse otros como el *retorno transgeneracional* (los hijos nacidos en la sociedad de acogida regresan a la región de origen de los padres o abuelos), el *retorno forzoso* (pérdida o rechazo del estatus de refugiado, deportación de indocumentados, no renovación del visado, etc.), el *retorno de trabajadores temporales* (conclusión del contrato laboral de trabajadores *huéspedes*) o el *retorno normativo* (políticas y medidas de las autoridades de la región de acogida para facilitar el retorno) (Díaz, 2009; Durand, 2004; Gmelch, 1980; Tovar & Victoria, 2013).

migrantes generan en el desarrollo de las regiones de origen es muy limitado.

Para este enfoque el tiempo de permanencia en la sociedad de acogida será un factor importante en la posterior reintegración del migrante: a mayor tiempo, menor será la información que posea sobre los cambios estructurales ocurridos en la región de origen. Igualmente, el enfoque estructural augura que, en caso de que no se produzca un próspero reajuste a la sociedad de procedencia, el retornado puede contemplar como provechosa la reemigración. Algunas de las principales críticas sobre el enfoque estructural son, primero, que continúa con la dicotomía existente entre el migrante retornado «con/sin éxito», no teniendo en cuenta la heterogeneidad de necesidades y aspiraciones de los retornados en la actualidad, y segundo, la concepción del retorno únicamente en términos de ida-vuelta de dos sociedades estructuralmente separadas (Hirai, 2013; Parella, 2013).

El *enfoque transnacional* (Basch et al., 1994; Glick Schiller et al., 1992; Portes et al., 1999) parte de la idea de que determinados migrantes organizan sus vidas y construyen su identidad en espacios que trascienden las fronteras geopolíticas (Jáuregui & Recaño, 2014). Estos individuos ponen en marcha proyectos y mantienen vínculos sociales, políticos y económicos en dos o más sociedades simultáneamente, las cuales se encuentran interconectadas al confluir bidireccionalmente personas, bienes, remesas, información, ideas, valores y prácticas culturales. De este modo, y asumiendo que el retorno no es necesariamente permanente, la migración de retorno temporal actuaría como una etapa más dentro de una cadena migratoria (o sistema migratorio circular) en la que serían frecuentes los viajes de ida y vuelta entre sociedades de origen y destino e, incluso, hacia terceras regiones. Esto implicaría la existencia de una gran diversidad de tipologías migratorias como, por ejemplo, la migración circular o la reemigración.

Los retornos temporales, junto con el mantenimiento de contactos transfronterizos entre ambas sociedades y la identidad transnacional adquirida²⁶, facilitarían la reintegración ante un posible retorno permanente a la comunidad de origen. El retorno se produciría en el momento que el migrante ha reunido suficiente

²⁶ Cassarino (2004) la denomina como «identidad doble» o «híbrida».

capital humano y financiero y las condiciones en la región de origen han sido evaluadas como favorables (Cassarino, 2004). Las dos principales limitaciones de esta perspectiva son, primero, su exigua aclaración de cómo los vínculos con la comunidad de origen ayudan a los migrantes retornados a superar los obstáculos en el proceso de reintegración, y segundo, la limitación de los proyectos de retorno a las obligaciones, oportunidades y expectativas derivadas de la etnicidad y la unidad familiar (Cassarino, 2004).

Por último, la teoría de redes sociales²⁷ (Durand, 2004; Massey & Espinosa, 1997), al igual que la transnacional, considera que los migrantes mantienen fuertes vínculos transfronterizos con los espacios de origen, tránsito y destino. Sin embargo, estos vínculos no necesariamente se sustentan en la diáspora (vínculos comunitarios asociados a la etnicidad y el parentesco) sino en aquellos lazos interpersonales que “se articulan en torno a comunidades de interés más amplias y diversas” (Nieto, 2011: 4), esto es, “redes sociales que dependen de factores contextuales e institucionales” (Parella, 2013: 22). El migrante decide y prepara su retorno en base a la información que dispone y, especialmente, a los recursos tangibles (financieros) e intangibles (contactos) que pueda movilizar, los cuales facilitarán la reintegración en la sociedad de origen. Aquí será donde las redes de relaciones formales e informales jugarán un papel esencial, debido a que son ellas las que proporcionarán el acceso a tales recursos. La mayor o menor fortaleza de estas amplias estructuras sociales hará que la reintegración del migrante sea más o menos deficiente y dificultosa.

Según esta teoría, el proceso migratorio no concluye con el retorno al lugar de origen, ya que el migrante puede en el futuro reemigrar al país de destino gracias a las redes sociales existentes. Entre las principales críticas de esta teoría destaca, primero, que no tenga en cuenta los factores estructurales que pudieran influir en la migración de retorno, y segundo, que no exponga la razón de porqué las redes sociales y migratorias, pese a que tienden a trascender en el tiempo, se debilitan (Jáuregui & Recaño, 2014).

²⁷ “Cassarino elabora aún más esta idea de migración de retorno como parte de la movilidad transnacional, empleando la teoría de la red social [...]. Al distinguir el transnacionalismo de la teoría de la red social [...], Cassarino menciona básicamente las peculiaridades del transnacionalismo desarrollado en Europa y por investigadores que estudian las comunidades diaspóricas desde esa perspectiva” (Hirai, 2013: 99).

1.7 A modo de conclusión

El primer capítulo ha mostrado la multicausalidad de los desplazamientos humanos actuales, los cuales se encuentran influidos por factores tan diversos como el contexto social, el escenario político, la situación económica y/o el ambiente cultural tanto de las regiones de origen como de destino. Esta complejidad nos lleva a poder afirmar que “no existe una teoría general de las migraciones que explique sus causas, y mucho menos sus consecuencias, en un conjunto explicativo global” (Blanco, 2000: 58). No obstante, un subterfugio hacia una completa interpretación de las migraciones internacionales contemporáneas puede encontrarse en una combinación de todas las teorías anteriormente expuestas. Aunque cada una puede ser más relevante en el estudio de una realidad migratoria particular, según Durand y Massey (2003: 39), ninguna de ellas por sí sola se hace eco de todos los elementos necesarios para un correcto análisis:

- “Las fuerzas estructurales que promueven la emigración desde los países en desarrollo”.
- “Las fuerzas estructurales que atraen migrantes hacia las naciones desarrolladas”.
- “Las motivaciones, objetivos y aspiraciones de quienes responden a estas fuerzas estructurales”.
- “Las estructuras sociales, económicas y culturales que surgen para conectar las áreas de origen y destino de la migración”.

Estos cuatro elementos se vislumbran como esenciales a la hora de entender los movimientos migratorios marroquíes, por lo que, siguiendo la recomendación anterior, el presente trabajo optará por compaginar las teorías expuestas sobre las causas, perpetuación y retorno de los flujos migratorios. Igualmente, en el análisis del mercado de trabajo y las condiciones laborales se combinarán las teorías presentadas sobre la integración sociolaboral de los inmigrantes. Aún teniendo en cuenta esta apuesta por la combinación de teorías, sin embargo, algunas perspectivas teóricas han asumido un

papel protagonista en el análisis de los resultados. Destaca especialmente la teoría del mercado dual de trabajo de Michael J. Piore (1977, 1979), la teoría de redes migratorias de Douglas S. Massey (Massey et al., 1987), el patrón de movilidad en forma de «U» de Barry R. Chiswick (1977) o el enfoque estructural sobre las migraciones de retorno de Francesco Cerase (1974).

2. UNA APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA MIGRACIÓN LABORAL INTERNACIONAL

Entrada al Trinity College de la Universidad de Dublín (estancia en el MERC, 2015)



Autor: F. Barros

“En Dublín puedes encontrar librerías modernas, librerías antiguas, mercadillos de libros usados o bibliotecas absolutamente espectaculares [...] la fastuosa biblioteca del Trinity College de Dublín. Nada más entrar en ella, el visitante tiene la sensación de estar en la catedral de las bibliotecas”, *La noche en que Frankenstein leyó el Quijote* (Santiago Posteguillo, 2012).

“Me sentía en casa y empezaba a amar a Irlanda. Me acordé de una frase de Valentín Puig en su libro sobre la ciudad: «Basta con llegar a Dublín por primera vez para hacerse irlandófilo». Y también de lo que señala Miquel Silvestre [...]: «Este país se te mete pronto en las venas. Aprendes pronto a amarlo»”, *Canta Irlanda. Un viaje por la isla esmeralda* (Javier Reverte, 2014).

2.1 Evolución de los flujos migratorios internacionales en la era de la globalización

El carácter global de las migraciones internacionales contemporáneas parece dotarlas de un mayor interés científico desde las Ciencias Sociales. Ciertamente es que nunca antes el fenómeno migratorio había sido tan complejo ni había alcanzado tanta importancia política, social, geográfica o económica, pero tampoco podemos olvidar que la historia de la humanidad siempre ha estado íntimamente vinculada a la de los grandes desplazamientos poblacionales. Desde sus primeros asentamientos el ser humano ha contemplado como los movimientos migratorios han formado parte de su existencia, haciendo posible “la supervivencia de cazadores y recolectores, la dispersión de la especie en los continentes, la difusión de la agricultura, el asentamiento en espacios vacíos, la integración del mundo” (Livi Bacci, 2012: 10) y, en los últimos siglos, la globalización multidimensional del planeta. La migración es una particularidad inherente al ser humano, si bien las causas, características y consecuencias han evolucionado a lo largo del tiempo, generando diversos modelos migratorios. Autores como Durand y Massey (2003), Lacomba Bázquez (2008), Castles y Miller (2009) y Livi Bacci (2012) han elaborado clasificaciones de las etapas de las migraciones internacionales a lo largo de la historia, sin embargo, el presente trabajo propone una categorización propia siguiendo la clasificación de Thomas Friedman sobre las eras de la globalización de su obra *The World is Flat*.

Para Friedman (2006: 19-20) a lo largo de la historia ha habido tres grandes etapas de globalización²⁸. La primera, llamada «Globalización 1.0», se caracterizó por “encoger la Tierra desde la talla grande hasta la talla mediana”. Su agente transformador hacia la integración global fue la fuerza de los Estados, los cuales, a su vez, estaban motivados por la religión y el imperialismo. De esta etapa, que abarca desde el

²⁸ La acuñación del término «globalización» se le atribuye al economista Theodore Levitt mediante la publicación de su artículo titulado *Globalization of Markets* (1983), en castellano «La globalización de los mercados». Aunque el término ya era utilizado anteriormente, fue a partir de su obra cuando se empleó por primera vez desde un punto de vista económico.

descubrimiento de América²⁹ hasta el inicio de la Revolución industrial, destacan las migraciones internacionales de europeos occidentales hacia el resto del planeta o la migración forzada de esclavos africanos hacia América. La segunda, la «Globalización 2.0», “encogió la talla del mundo de mediana a pequeña”. El agente transformador fue el poder de las empresas multinacionales, cuyo mercado y mano de obra se globalizó gracias al descenso de los costes del transporte, primero, y de las telecomunicaciones, después. En este periodo las migraciones económicas se diversificaron globalmente, además de originarse masivos movimientos de refugiados y desplazados en diferentes regiones del planeta. Por último, la «Globalización 3.0», “está encogiendo la talla del mundo de pequeña a diminuta, y aplanando el terreno de juego al mismo tiempo”.

Mientras que en la Globalización 1.0 fueron los Estados y en la 2.0 las Empresas, actualmente el agente transformador es el poder de los Individuos para colaborar y competir a nivel mundial, debido fundamentalmente a los avances informáticos y al surgimiento de una red global de fibra óptica. Al contrario que en las dos primeras fases de la globalización, la 3.0 no solo está impulsada por europeos y norteamericanos sino también por “un conjunto mucho más variopinto [...] de individuos de todos los rincones de esta Tierra plana”. Se hace viable “que mucha más gente se conecte y entre en la partida”, llegándose a ver participar en ella a “todos los colores del arco iris humano” (Friedman, 2006: 20-21). Según Blanco (2000), esta nueva era migratoria se caracterizará por un constante crecimiento del volumen de los flujos, una ampliación de las redes migratorias y una diversificación de los tipos migratorios.

2.1.1 Migraciones previas a la globalización (hasta 1492)

Desde que hace unos 150.000 años hiciera su aparición el *Homo sapiens* en el África subsahariana, el ser humano se ha desplazado incesantemente a lo largo del planeta. Las primeras comunidades humanas en la Prehistoria se caracterizaban por el

²⁹ Son diversos los autores que como Friedman apuestan por situar en 1492, con la conquista y colonización de América, el inicio del proceso de globalización que actualmente sigue vigente. Entre ellos destaca también Aldo Ferrer (2013).

nomadismo, haciendo que los pueblos estuvieran en constante movimiento. Con la llegada del sedentarismo, las migraciones premodernas pasaron también a definirse por “desplazamientos forzados, bien por las condiciones adversas del hábitat, bien como resultado de invasiones, conquistas, colonizaciones y expulsiones colectivas” (Blanco, 2000: 35), así como por desplazamientos religiosos y comerciales. Algunas muestras de estas migraciones son la expansión territorial del Imperio Romano (del siglo IV a.C. al II d.C.), el Islam (siglos VII-X) o las Cruzadas (siglos XI-XIV).

2.1.2 Migraciones modernas (1492-1750): globalización 1.0

Aceptando que los cambios históricos tienden a producirse gradualmente, no obstante, de manera meramente indicativa puede situarse el surgimiento de las migraciones modernas en 1492 con el descubrimiento de América. Este hecho histórico, que se benefició de considerables avances en navegación marítima, estimuló grandes desplazamientos humanos desde las regiones europeas occidentales y supuso el origen de la economía a escala mundial. Simultáneamente al descubrimiento del «Nuevo Mundo» se produjo otro fenómeno de vital importancia para las migraciones internacionales: el auge y expansión de los planteamientos e ideales nacionalistas con la aparición de los Estados-Nación. Estos dos fenómenos hicieron que Estados como Inglaterra, Francia, Holanda, Portugal o España dominaran los flujos migratorios durante siglos, colonizando grandes territorios de África, Asia, América y Oceanía. La mayoría de los europeos que emigraron fueron colonos agrícolas que contemplaron la emigración como única salida a su situación de pobreza, a los cuales se sumó, según Durand y Massey (2003: 11), un conjunto “más pequeño de administradores y de artesanos, y otro más pequeño aún de empresarios que fundaron plantaciones en las que se producían materias primas [por ejemplo, algodón, azúcar, cacao, café, oro o tabaco] destinadas a servir las prósperas economías mercantiles europeas”.

Entre los siglos XVII y XIX estos flujos fueron complementados por la migración forzada de esclavos procedentes de África, estimulándose de este modo una acomodación del antiguo régimen de producción esclavista al incipiente sistema económico capitalista mundial. La necesidad de mano de obra agrícola en los

emergentes territorios de ultramar puso en marcha una tipología de «ruta comercial triangular»: numerosas embarcaciones colmadas de gran variedad de mercancías tomaban la salida desde los puertos europeos con destino a la costa occidental del continente africano. Una vez en África parte de estos bienes manufacturados eran intercambiados en el mercado local por esclavos negros procedentes de los constantes conflictos bélicos de la región. La travesía comercial continuaba hacia las colonias caribeñas y la costa atlántica americana donde el resto de bienes y los esclavos eran vendidos. La última escala de la ruta se iniciaba con el cargamento de materias primas en los navíos para tomar rumbo de nuevo a Europa. El sistema de esclavitud, unido al posterior proceso de colonización sufrido por el continente durante el siglo XIX, supuso una serie de perniciosas consecuencias para África que continúan en la actualidad: ni la abolición de la esclavitud en el siglo XIX como tampoco la descolonización a lo largo del XX han liberado del retraso económico y sociopolítico al continente africano.

2.1.3 Migraciones industriales (1750-1973): globalización 2.0

Dos fechas históricas nos sitúan al comienzo de lo que puede denominarse como «migraciones industriales». Primero, el Tratado de París de 1783 con el que se puso fin a la Guerra de Independencia Estadounidense a través del reconocimiento de emancipación de las Trece Colonias por parte del por entonces Reino de Gran Bretaña. Y segundo, la Toma de la Bastilla en 1789 que significó el inicio de la Revolución Francesa y el fin del absolutismo. Sin embargo, un hecho sobresale por encima de todos: el inicio de la Revolución Industrial en Gran Bretaña durante la segunda mitad del siglo XVIII y su posterior desarrollo en Europa y las antiguas colonias.

La acumulación de capital originado a raíz de la explotación de los territorios coloniales constituyó un crecimiento económico para Europa que instigó el proceso de industrialización. La economía pasó a estar basada en la industria y la manufactura, con lo que se incrementaron los niveles de producción. Al mismo tiempo se modificaron los modelos de relaciones laborales haciendo que el hacinamiento, la pobreza y la hambruna fueran las características habituales para los trabajadores. Los ínfimos salarios hacían que la presencia de mujeres y niños en las fábricas fuera una imagen

habitual. Estas pésimas condiciones y expectativas de vida, unidas al desarrollo tecnológico de los transportes, incentivaron la aparición de nuevos flujos de colonos, primero británicos (1800-1850) y luego de países europeos aún no industrializados como Irlanda, Italia o España (1850-1914), que se sumaron a los ya existentes en las antiguas colonias de América (Estados Unidos, Argentina, Canadá) y Oceanía (Australia, Nueva Zelanda). La emigración fue contemplada por millones de europeos como una oportunidad de romper con la penuria y alcanzar una independencia profesional como agricultores y comerciales o, en el peor de los escenarios, un puesto de asalariado con mejores condiciones que en Europa.

Simultáneamente a la migración europea transoceánica, la necesidad de reemplazo de mano de obra industrial y agrícola ocasionó una migración económica intraeuropea desde las regiones periféricas menos desarrolladas (irlandeses, polacos, italianos, belgas, judíos rusos, etc.) hacia los focos industriales de, primero, Gran Bretaña y, más adelante, Francia y Prusia. Dentro de las migraciones industriales también se sitúan aquellas que, tras la etapa decimonónica de abolición de la esclavitud, sustituyeron la mano de obra esclava por otra alistada, en ocasiones de forma forzada, desde las regiones asiáticas de China, India o Japón. Este reclutamiento se ejercía bajo contrato, sin embargo, las condiciones salariales y laborales de los trabajadores contratados generalmente eran durísimas. También fue relevante el movimiento de población francesa hacia las colonias africanas y asiáticas.

El crecimiento mundial de migraciones de naturaleza económica y laboral, sin embargo, fue interrumpido debido a una serie de sucesos de impacto global como la Primera Guerra Mundial (1914-1918), la Revolución Rusa (1917-1921), la Gran Depresión (1929), la Guerra Civil Española (1936-1939) o la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), entre otros. La coexistencia de estos acontecimientos en un breve periodo de tiempo, unido a la generalización de leyes restrictivas en materia inmigratoria, hicieron que la movilidad de esta convulsa etapa histórica se caracterizara fundamentalmente por migraciones masivas de refugiados y desplazados que huían de conflictos bélicos, dictaduras, persecuciones políticas e ideológicas, la extrema pobreza o tensiones étnicas y religiosas. Aunque las etapas venideras volverían a caracterizarse por flujos migratorios relacionados con el desarrollo y crecimiento económico, las

migraciones forzadas, lejos de disminuir, aumentaron en volumen y complejidad a nivel mundial extendiéndose hasta nuestros días.

A lo largo del siglo XX las persecuciones y conflictos armados se trasladarían hacia las regiones menos desarrolladas a raíz de la descomposición de antiguas colonias y Estados, como India (1947), Palestina (1948) o Vietnam (1954), o el proceso de descolonización de países de Asia y África, como Camboya (1953), Argelia (1962) o Angola (1975). De esta forma los países en proceso de desarrollo se incorporaron a la lógica migratoria internacional, adquiriendo tanto el rol de emisor como de país receptor al intensificarse las migraciones entre regiones colindantes (fundamentalmente en Sudamérica, África y Oriente Medio).

Fue la conclusión de la Segunda Guerra Mundial la que inició un segundo periodo migratorio industrial en el que se incrementaron las migraciones laborales hacia las regiones con mayor desarrollo, debido fundamentalmente a que “la principal estrategia económica del gran capital era la concentración de la inversión y la expansión de la producción” en estos países (Castles & Miller, 2004: 89). Otra característica fue la diversificación de la procedencia de las migraciones, que supuso la aparición de disparidades culturales en las regiones de destino con importantes consecuencias.

De forma particular, la necesidad de mano de obra tras la guerra en países del «viejo continente» como Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Luxemburgo, Países Bajos, República Federal de Alemania, Suecia, Suiza, etc. estimuló el establecimiento de acuerdos con terceros países de la cuenca mediterránea (incluyendo a España y Marruecos, además de italianos, yugoslavos, turcos o griegos) para la emigración pactada de *guestworker* o «trabajadores invitados» (Blanco, 2000; Castles & Miller, 2009). El carácter temporal de la emigración, razón por la cual no se incluyeron determinados derechos como el de reunificación familiar, sin embargo, no impidió el asentamiento definitivo de gran parte de la población emigrada y la constitución de verdaderos grupos étnicos en el interior de los países.

Otros flujos migratorios desarrollados en este periodo tuvieron como destino Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá y Australia. Respecto a los primeros, se produjo un gran movimiento hacia Gran Bretaña, Francia y Países Bajos procedente de sus antiguas regiones coloniales ya independientes en África, Caribe, Subcontinente

Indio, Sureste Asiático e Irlanda. En cuanto a Estados Unidos, desde los años veinte se venían aplicando unas leyes restrictivas en materia migratoria, como la «Ley de Inmigración» de 1924 o el «Acta de Inmigración y Nacionalidad» de 1952. Sin embargo, la profunda modificación de ésta última en 1965, con la que formalmente se revocó cualquier distinción racial o étnica en la admisión de trabajadores extranjeros (Cachón, 2012a), provocó un boom inmigratorio proveniente de Asia y Latinoamérica. Especial relevancia tuvo el reclutamiento de trabajadores temporales de Centroamérica a través de sistemas como, por ejemplo, el «Programa Bracero» mexicano³⁰ (1942-1964). Por último, Canadá y Australia optaron por una política de fomento masivo de inmigración europea con el objetivo de aumentar su población y, de esta manera, favorecer su crecimiento económico. Hasta la década de los sesenta la inmigración no europea hacia ambos países estuvo restringida.

2.1.4 Migraciones globales (desde 1973): globalización 3.0

La intensificación del proceso de globalización en las décadas de los sesenta y, principalmente, setenta del siglo XX marcaría el inicio de las «migraciones globales» actuales. El origen de esta nueva etapa puede encontrarse en la crisis del petróleo de 1973. La alta inflación y desempleo que generó puso en cuestionamiento las políticas intervencionistas de la época e impulsó una nueva estructuración económica mundial. Esta recesión, unida a acontecimientos posteriores como la caída del muro de Berlín (1989) y el fin de la Guerra Fría (1991), supusieron la sustitución de una economía capitalista keynesiana por otra de corte neoliberal.

El germen del neoliberalismo, entendido como modelo político-económico³¹, se halla en el documento de trabajo de John Williamson (1990) *What Washington Means*

³⁰ Oficialmente denominado *Mexican Farm Labor Program*.

³¹ “El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano, consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio” (Harvey, 2007: 6).

*by Policy Reform*³², una lista con las principales medidas económicas aceptadas en el entorno político y económico de Washington (FMI, Banco Mundial, Congreso de los Estados Unidos, Reserva Federal, etc.). El Consenso de Washington, como posteriormente ha pasado a ser conocido, fue el ideario hegemónico que se impuso a lo largo de las décadas siguientes. Entre sus recetas económicas destaca un control de la inflación y el gasto público, una disciplina fiscal, una liberalización comercial y financiera, un tipo de cambio competitivo como promotor de las exportaciones, una privatización de empresas públicas o una desregulación de los mercados (*laissez-faire*). Será la gran recesión de 2008 la encargada de poner de manifiesto los errores de tales políticas.

La Globalización 3.0 surgiría en este contexto, caracterizándose por una “integración más estrecha de los países y de los pueblos del mundo” y producida por “la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras” (Stiglitz, 2002: 34). Esta globalización, impulsada y gobernada por instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Internacional del Comercio, se define por las siguientes características:

- La *globalización económica*, que debe ser catalogada como el nexo de unión con el resto de procesos globales, consiste en una libre circulación de capitales financieros, comerciales y productivos que ha supuesto la aparición de un mercado económico mundial. En este proceso forman parte tanto empresas multinacionales y entidades financieras como organismos internacionales y gobiernos. La configuración de la economía global ha sido examinada por diferentes planteamientos como la teoría de la modernización (Rostow, 1973), la teoría de la dependencia (Cardoso & Faletto, 1969), la teoría del sistema mundial (Wallerstein, 1984), la teoría de la nueva dimensión internacional del trabajo (Fröbel, Heinrichs, & Kreye,

³² En castellano «Lo que quiere decir Washington con una política de reformas».

1980), la teoría de los modelos de producción (J. G. Taylor, 1979) o la teoría del sistema global (Sklair, 2003).

- La *globalización tecnológica* es otro elemento esencial puesto que las grandes empresas e instituciones internacionales, impulsoras del nuevo proceso globalizador, no solo mueven capital y bienes a través de las fronteras (Stiglitz, 2002: 34). La enorme reducción de los costes del transporte y las comunicaciones han permitido el auge de procesos como el de relocalización industrial. Este proceso, consistente en trasladar la producción a regiones del planeta con gran volumen de mano de obra barata, se sirve de la inversión tecnológica para su puesta en marcha. Sirvan de ejemplo los casos de Marruecos, que será examinado en el presente trabajo, o México.
- La *globalización política* es el proceso en el cual menor grado de desarrollo global se ha observado, fundamentalmente por el hecho de que la Modernidad se asienta sobre la noción de Estado-Nación (De Pablos, 2005). No obstante, destacan algunos avances al respecto como la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y sus órganos y organismos dependientes³³, o el surgimiento de ONG internacionales de carácter humanitario (Cruz Roja, Médicos Sin Fronteras), ecologista-conservacionista (Greenpeace, WWF) o de protección de derechos humanos (Amnistía Internacional, Human Rights Watch), entre otros.
- La *globalización del riesgo*³⁴ se ha hecho efectiva puesto que “las sociedades del riesgo *no* son sociedades de clases [...] Los riesgos muestran

³³ Destacan, entre otros, la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Programa Mundial de Alimentos (PMA), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial del Comercio (OMC), etc. En relación a los movimientos migratorios destaca el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR).

³⁴ Además de Ulrich Beck, sobre Modernidad y «riesgo» destacan también los trabajos de Niklas Luhmann (2006), Zygmunt Bauman (2005) y Anthony Giddens (1996).

en su difusión un *efecto social de bumerán*: tampoco los ricos y los poderosos están seguros ante ellos” (Beck, 1998b: 52-53). El desarrollo industrial y tecnológico va acompañado de “un universalismo de peligros” que, independientemente de su lugar de producción, “atravesan las fronteras” (Beck, 1998b: 52). El calentamiento global, la deforestación de los bosques, los alimentos modificados genéticamente o la contaminación nuclear son ejemplos actuales de riesgos que afectan a todos los habitantes del mundo. Nos encontramos en la «sociedad global del riesgo», de la cual forma también parte la sociedad laboral: fragilidad del trabajo, organización flexible del tiempo, pluriempleo como vía para mantener un mismo nivel de vida, etc.

- La *globalización sociocultural* se apoya en la tecnología para expandir a lo largo del globo los flujos de conocimiento, comunicación y entretenimiento. Por ejemplo, hoy día podemos conocer de forma prácticamente instantánea lo que sucede en la Guerra de Siria, aún encontrándonos en un lejano rincón del mundo; podemos comunicarnos con un familiar emigrado a Buenos Aires o enviar un documento de trabajo a un *co-worker* neoyorkino que se encuentre a cientos de kilómetros; y podemos entretenernos con una película, serie o evento deportivo estadounidense mientras tomamos un té en la plaza Yamaa el Fna de Marrakech. Esta corriente social y cultural tendrá un efecto difusor de los modos de vida occidentales («americanización») que, entre otros aspectos, propagarán la «cultura de consumo» hacia países en proceso de desarrollo.

Antes de exponer una última característica de la globalización, el progresivo aumento del flujo migratorio en el planeta, es necesario presentar algunas de las consecuencias inherentes a tal proceso. Aunque Stiglitz (2002: 46) argumenta que “la globalización en sí misma no es buena ni mala”, las mayores críticas se han centrado en la naturaleza de la globalización económica emergida bajo los principios definitorios del capitalismo neoliberal actual (Beck, 1998b; Harvey, 2007; Krugman, 2009; Sennett, 2000, 2006; Stiglitz, 2002):

- La *flexibilización* en la producción y la economía, ejemplificada en el sistema de «especialización flexible» (Piore & Sabel, 1990), se ha convertido a su vez en una flexibilización del mercado de trabajo y las condiciones laborales. Por un lado hace su aparición la «flexibilidad interna» que “busca la desregulación del empleo de la mano de obra en el interior de las empresas” (Köhler & Martín Artiles, 2005: 393) mediante la movilidad funcional, las flexibilización de la jornada de trabajo o el salario en base al rendimiento. Por otro lado lo hace la «flexibilidad externa» que “busca la desregulación de los mercados externos del trabajo” (Köhler & Martín Artiles, 2005: 393) a través de contratos laborales precarios, la subcontratación de servicios o la eliminación de costes y trabas a la hora de contratar y despedir. A la *precarización* de la fuerza de trabajo (Standing, 2014) se une que los empleados deban estar constantemente expuestos al riesgo (descualificación constante, inseguridad contractual) y abiertos al cambio (desvinculación territorial forzada, desarraigo emocional en el grupo de trabajo), siendo habitual lo que Richard Sennett denomina como «fragmentos de trabajo», es decir, la sustitución del trabajo para toda la vida por constantes cambios de empleo. Como describe el propio Sennett (2000: 9) “el capitalismo flexible ha bloqueado el camino recto de la carrera, desviando a los empleados, repentinamente, de un tipo de trabajo a otro”, lo cual imposibilita construir una identidad propia alrededor de un empleo y genera incertidumbre, ansiedad y sentimientos de frustración e inutilidad (infravalorización del talento) en el individuo, es decir, la «corrosión de su carácter» (Sennett, 2000). Estos profundos cambios en la subjetividad de las personas han sido también estudiados por otros importantes autores como Luis Enrique Alonso (1999, 2000), Zygmunt Bauman (2003) Ulrich Beck (1998b), Robert Castel (1997) o Anthony Giddens (1993, 1995).
- La *desregulación* busca eliminar las restricciones existentes en relación a los mercados (financieras, comerciales, etc.) con el objetivo de favorecer la movilidad de capitales. A este proceso de liberalización económica, enmarcado dentro de un proceso de sustitución de una economía intervencionista por otra de libre mercado, ha ido aparejado un aumento de

la inversión hacia los países del sur. Sin embargo, la brecha norte-sur y la desigualdad a nivel mundial no han dejado de aumentar: según datos de Credit Suisse (Intermon Oxfam, 2015: 2) en 2014 “el 1% más rico poseía el 48% de la riqueza mundial, mientras que el 99% restante debía repartirse el 52%”, estando “prácticamente la totalidad de ese 52% [...] en manos del 20% más rico de la población mundial, de modo que el 80% restante solo posee un 5,5% de la riqueza mundial”.

- La *privatización y mercantilización* de los “activos previamente públicos” ha tenido como objetivo “abrir nuevos campos a la acumulación de capital en dominios hasta el momento considerados más allá de los límites establecidos para los cálculos de rentabilidad” (Harvey, 2007: 175). En todo el mundo se han privatizado instituciones públicas (ejército, universidad, etc.) y servicios básicos (sistema de pensiones, sanidad, agua, educación, transporte, telecomunicaciones, etc.) bajo la premisa de una menor eficiencia de la empresa pública. No obstante, además de la pérdida de patrimonio nacional y la concentración del poder económico en grupos de inversores nacionales y/o extranjeros, los procesos de privatización han conllevado un perjuicio hacia las poblaciones más desfavorecidas debido a la menor rentabilidad que estos ciudadanos pueden reportarle a la empresa privada.

La última característica destacable, a la que prestaremos mayor atención, es la *globalización migratoria*. Como anteriormente se ha enunciado, según Blanco (2000) son tres las dimensiones que muestran el carácter global de las migraciones internacionales actuales. En primer lugar, el constante crecimiento del «volumen» de migrantes. A lo largo del último medio siglo el número de personas residentes en un país distinto al de su nacimiento no ha dejado de crecer, pasando de 75,4 a 213,9 millones entre 1960 y 2010. La *tabla 2.1* (véase pág. siguiente) también muestra cómo lejos de desarrollarse únicamente hacia los países más desarrollados, los movimientos poblacionales internacionales también se han producido entre países con menor nivel de desarrollo (Gutiérrez, 2013), debido principalmente a las políticas de control inmigratorio impuestas por los primeros sobre los segundos. Sirva como ejemplo la

realidad migratoria actual del Reino de Marruecos, un país que actúa como territorio de tránsito para la emigración subsahariana con destino a Europa. En 2013 este doble flujo migratorio, hacia países desarrollados y entre países en desarrollo, ha supuesto un stock de 231 millones de migrantes internacionales.

Tabla 2.1 Estimación del stock de migrantes internacionales en el mundo, 1960-2013

Años	Más desarrollados		Menos desarrollados		Mundo	
	N	%	N	%	N	%
1960	32,3	3,4	43,1	2,1	75,4	2,5
1965	35,4	3,5	43,0	1,8	78,4	2,4
1970	38,3	3,6	42,9	1,6	81,3	2,2
1975	42,4	3,9	44,3	1,5	86,7	2,1
1980	47,4	4,2	51,8	1,6	99,2	2,2
1985	53,6	4,6	57,3	1,6	111,0	2,3
1990	82,4	7,2	73,2	1,8	155,5	2,9
1995	94,1	8,0	71,8	1,6	166,0	2,9
2000	104,4	8,7	74,1	1,5	178,5	2,9
2005	117,2	9,6	78,1	1,5	195,2	3,0
2010	127,7	10,3	86,2	1,5	213,9	3,1
2013	135,6	10,8	95,9	1,6	231,5	3,2

Notas: Según la ONU, el conjunto de países «más desarrollados» agrupan a Australia, Europa, Japón, Nueva Zelanda y América del Norte; y los «menos desarrollados» concentran a África, Asia (excepto Japón), Latinoamérica y el Caribe, Melanesia, Micronesia y Polinesia. Los datos se muestran en millones de personas. Los porcentajes están efectuados sobre el total poblacional de cada conjunto de países.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la ONU (2009, 2013b). Los datos de 1960-1985, pertenecientes a la ONU, han sido obtenidos de Alonso (2011).

En segundo y tercer lugar, se ha originado una extraordinaria ampliación y diversificación tanto de las «redes» como de los «tipos migratorios» alrededor del planeta, complejidad que nos lleva a exponer a continuación únicamente algunos ejemplos representativos de tales transformaciones. En los países europeos con tradición inmigratoria (Francia, Reino Unido, Alemania, etc.), pese a la intensificación de las restricciones y la aplicación de políticas de retorno para los «trabajadores invitados», los asentamientos en muchas ocasiones han sido definitivos, desarrollándose nuevos flujos a través del recurso de redes con sus países de origen (por ejemplo, la reagrupación

familiar). Especialmente relevante es el aumento de las migraciones procedentes desde las antiguas colonias, sobre todo en el caso de Francia y Reino Unido³⁵. Además de éstos, se han incorporado como receptores otras naciones de la cuenca mediterránea, fundamentalmente Italia y España. El *gráfico 2.1* (véase pág. siguiente) evidencia cómo, pese a lo reciente de su fenómeno inmigratorio, en tan solo un par de décadas éstos se han situado entre los principales países de destino de inmigración en la Unión Europea. También se observa una mayor presencia de población nacida fuera de la UE-28 debido a la prominente inmigración, en muchas ocasiones irregular, originaria del Magreb, Latinoamérica o China³⁶.

Con el Acuerdo de Schengen (en vigor desde 1995) son 26 países europeos³⁷ los que actualmente han suprimido los controles fronterizos interiores y los han trasladado a terceros países. El pacto, que apuesta por la libre circulación de europeos, ha supuesto un aumento de la inmigración entre naciones de la Unión Europea. A estos flujos intracomunitarios se ha sumado una migración irregular procedente del este de Europa: especialmente relevante es la presencia de rumanos en Italia y España, y polacos (no se adhiere hasta 2004 al espacio Schengen) en Alemania y Reino Unido³⁸. Al final del pasado siglo se produjo una significativa entrada de población desde Europa oriental tras la descomposición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (1990-1991) y la sustitución de una economía planificada por otra de corte capitalista (reforma económica conocida como *Perestroika*). Estos flujos este-oeste estaban compuestos tanto por migraciones laborales como por refugiados. También se originaron migraciones desde las antiguas repúblicas hasta Rusia, especialmente población de etnia rusa.

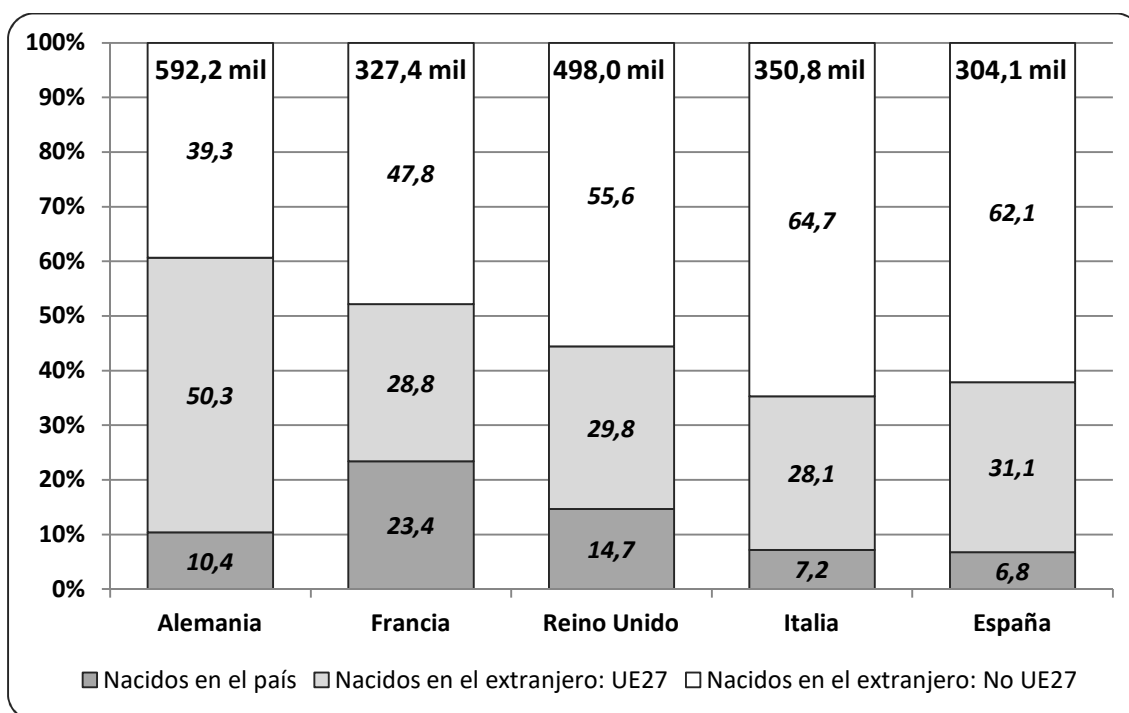
³⁵ En 2008 había en Francia 713 mil argelinos, 654 mil marroquíes y 235 mil tunecinos (INSEE, 2012). En Reino Unido, según el censo de 2011 (Office for National Statistics, 2014), destaca la alta presencia de indios (688,7 mil), paquistaníes (480,6 mil) y bangladesíes (211,1 mil). Ambas fuentes de datos hacen referencia a población nacida en el país de origen.

³⁶ En Italia, entre la población nacida en el extranjero, en 2013 (Eurostat, 2015) destacaban los rumanos (1,0 millón), los albaneses (432,7 mil) y los marroquíes (409,6 mil).

³⁷ En 2014 la población Suiza votó mediante referéndum a favor de limitar la libre circulación de ciudadanos de la Unión Europea.

³⁸ Según Eurostat (2015) en 2013 había 664,0 mil residentes en Reino Unido nacidos en Polonia así como 566,4 mil ciudadanos polacos en Alemania.

Gráfico 2.1 Inmigrantes¹ en los principales países de la Unión Europea según lugar de nacimiento, 2012



¹ Eurostat (2015) define el concepto «inmigrante» como “personas que llegan o regresan del extranjero para establecer su residencia en un país durante un período determinado, habiendo sido previamente residente en otro lugar”.

Nota: En las barras se muestra el total de inmigrantes (en miles) y el porcentaje para cada uno de los lugares de nacimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2015).

Estados Unidos, a pesar del descenso de inmigración europea, ha visto aumentada su población gracias a la llegada, en muchas ocasiones de manera irregular (clandestina, sin documentación), desde países de Latinoamérica y Asia, especialmente mexicanos, chinos e indios³⁹. Por su parte, a Canadá y Australia⁴⁰ el cese de las

³⁹ Se estima que en 2013 residían en Estados Unidos 11,6 millones de personas nacidas en México, el 54,0% del total de latinoamericanos y el 28,0% del total de inmigrantes. A gran distancia (en torno a los 2 millones) se sitúa la comunidad china e india (U.S. Department of Commerce, 2013).

⁴⁰ En 2010, según el stock de migraciones de la ONU (2013b), las principales países de origen de los inmigrantes en Canadá eran Reino Unido (666,8 mil), India (512,5 mil) y China (244,9 mil), y en Australia eran Nueva Zelanda (1.097,9 mil), Reino Unido (412,9 mil), China (244,9 mil) y India (156,0 mil).

restricciones les supuso un aumento de la inmigración originaria de China e India. En ambos países la mayor presencia de nacidos en el extranjero procede del Reino Unido y, en el caso particular de Australia, se sitúan en segunda posición los oriundos de Nueva Zelanda.

Con menor volumen de población inmigrante se ubica Japón, la cual tras un periodo de limitaciones comenzó a recibir un importante flujo procedente del sudeste asiático y el resto del continente. Asimismo retornó población de origen japonés asentada en Perú y, sobre todo, Brasil. La procedencia de inmigrantes en Japón se revela muy concentrada (ONU, 2013b): cuatro de cada cinco (79,9%) lo hacen desde China, Corea del Sur, Brasil o Filipinas⁴¹. Otras redes migratorias en el interior de Asia se han producido hacia los denominados «cuatro tigres asiáticos» (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), países industriales con altas tasas de crecimiento y gran necesidad de mano de obra, los cuales reciben población fundamentalmente desde el sur (Bangladesh, Camboya, India, Pakistán) y este asiático (Birmania, Brunéi, China, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia), además de entre ellos mismos. Más recientemente se les han sumado como receptores los llamados «tigres menores» (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia).

Por otra parte, a lo largo de la década de los setenta los países productores de petróleo del Golfo Pérsico⁴² se vieron favorecidos por el aumento del precio de los hidrocarburos. Su economía, en aumento, empezó a demandar mano de obra, la cual fue reclutada mediante inmigración procedente de países árabes (Egipto, Jordania, Líbano, Palestina, Siria, Sudán, Yemen) y asiáticos (Bangladesh, Filipinas, India, Indonesia, Pakistán, Sri Lanka). La *tabla 2.2* (véase pág. siguiente) muestra cómo Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos se han convertido en el cuarto y quinto país con mayor stock de inmigración del mundo. Especialmente relevante es el caso emiratí, donde el 83,7% de su población es inmigrante. A finales de 2013 se produjo una operación de expulsión de extranjeros en situación irregular por parte del gobierno saudí que afectó a más de 150 mil trabajadores etíopes (Médicos Sin Fronteras, 2014).

⁴¹ 624,4 mil desde Corea del Sur, 585,3 mil desde China, 326,7 mil desde Brasil y 202,0 mil desde Filipinas (ONU, 2013b).

⁴² Arabia Saudí, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Irak, Irán, Kuwait y Omán forman parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Tabla 2.2 Principales países en el mundo por stock de migrantes internacionales, 2013

Países	Total		Hombres		Mujeres	
	N	%	N	%	N	%
1. Estados Unidos	45,8	14,3	22,4	48,9	23,4	51,1
2. Rusia	11,0	7,7	5,4	49,1	5,6	50,9
3. Alemania	9,8	11,7	4,7	47,8	5,1	52,2
4. Arabia Saudí	9,1	31,4	6,4	71,0	2,6	29,0
5. Emiratos Árabes Unidos	7,8	83,7	5,9	74,7	2,0	25,3
6. Reino Unido	7,8	12,4	3,8	48,4	4,0	51,6
7. Francia	7,4	11,6	3,6	48,5	3,8	51,5
8. Canadá	7,3	20,7	3,5	47,8	3,8	52,2
9. Australia	6,5	27,7	3,2	49,7	3,3	50,3
10. España	6,5	13,8	3,2	49,4	3,3	50,6
... Marruecos	0,05	0,2	0,03	52,3	0,02	47,7

Notas: «N» hace referencia al volumen de inmigrantes (en millones). El porcentaje de la columna «total» alude al % de inmigrantes respecto al total poblacional. El porcentaje de las columnas «hombres» y «mujeres» muestra el % sobre el total de inmigrantes.

Fuente: Elaboración propia a partir de ONU (2013b).

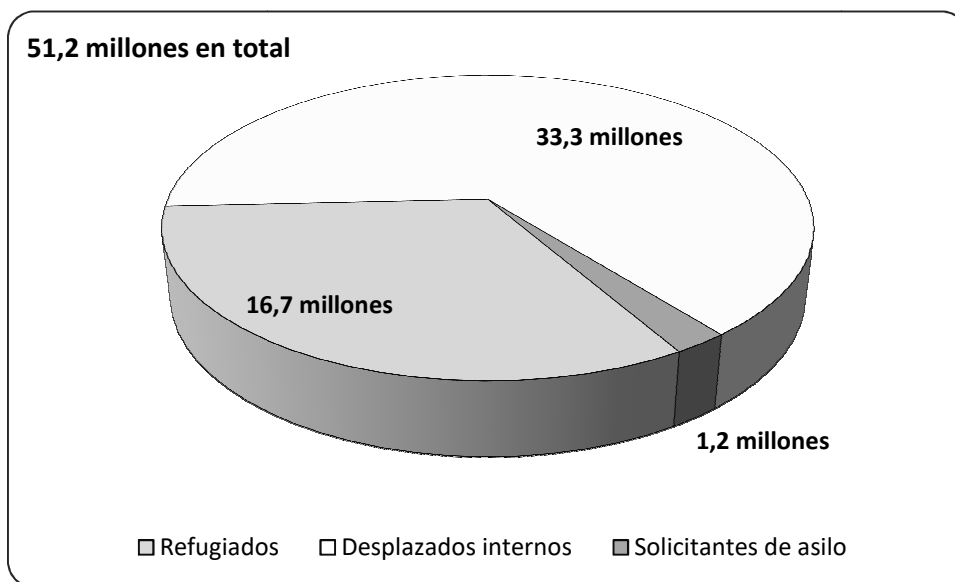
En Latinoamérica también destacan los movimientos intrarregionales: los países con mayor presencia inmigrante son Argentina (desde Paraguay, Bolivia, Chile, Uruguay), Venezuela (desde Colombia, Perú), México (desde Guatemala, Colombia y, sobre todo, Estados Unidos), Costa Rica (desde Panamá, El Salvador y, especialmente, Nicaragua) y República Dominicana (desde Haití). Destaca la alta presencia de inmigrantes italianos y españoles en la región. En Brasil, además de la inmigración interna (Argentina, Uruguay, Paraguay) y la proveniente en los setenta desde Japón, actualmente destaca la presencia portuguesa, italiana y española⁴³. Igualmente en África están teniendo lugar multitud de movimientos interiores, muchos de ellos por motivos políticos y étnicos, que ponen de manifiesto la preeminencia de los flujos sur-sur. Aunque existe una gran presencia de población de Ghana, Nigeria o Senegal en Europa (es habitual que la llegada se produzca tras varios procesos migratorios interiores, es decir, a través de las denominadas «migraciones de tránsito»), la mayoría de los desplazamientos se producen horizontalmente, esto es, dentro del continente africano.

⁴³ En Brasil, en 2010, los principales flujos de inmigración provienen de Portugal (222,1 mil), Japón (72,6 mil), Italia (57,1 mil) y España (46,3 mil) (ONU, 2013b).

Los países con más recursos, como Costa de Marfil o Sudáfrica⁴⁴, son los que acogen más trabajadores de otros países del entorno. Sin embargo, un gran volumen de migrantes lo hacen como refugiados.

En estas décadas han aumentado los flujos forzosos y los solicitantes de asilo debido a multitud de causas como conflictos armados, represiones políticas, hambrunas y crisis alimentarias, desastres naturales o medioambientales, etc. El *gráfico 2.2* muestra datos mundiales para finales de 2013, en donde destaca que el 65,0% de los movimientos poblacionales hagan referencia a desplazamientos internos, hecho que no solo es exclusivo de las migraciones forzosas. La mayoría de los desplazamientos forzosos tienen lugar entre países del sur del globo (véase *tabla 2.3*, pág. siguiente) y con destino hacia otras regiones del propio país (desplazados internos) o hacia países cercanos (refugiados). En la actualidad son los refugiados afganos (1,6 millones en Paquistán y 824 mil en Irán), sirios (248 mil en Turquía, 238 mil en Jordania, 127 mil en Líbano) y somalíes (512 mil en Kenia, 227 mil en Yemen, 223 mil en Etiopía) los más numerosos (UNHCR, 2014b).

Gráfico 2.2 Desplazados forzosos en el mundo, finales de 2013



Fuente: Elaboración propia a partir de ACNUR (UNHCR, 2014a).

⁴⁴ En 2013 el stock de migrantes internacionales fue de 2,45 millones en Costa de Marfil y de 2,40 millones en Sudáfrica (ONU, 2013b).

Tabla 2.3 Principales países de origen y acogida de refugiados, finales de 2013

Países de origen		Países de acogida	
1. Afganistán	2.556.502	1. Paquistán	1.616.507
2. Rep. Árabe de Siria	2.468.332	2. Rep. Islámica de Irán	857.354
3. Somalia	1.121.770	3. Líbano	856.546
4. Sudán	648.942	4. Jordania	641.915
5. Rep. Dem. del Congo	499.563	5. Turquía	609.938
6. Myanmar	479.606	6. Kenia	534.938
7. Irak	401.466	7. Chad	434.479
8. Colombia	396.717	8. Etiopía	433.936
9. Vietnam	314.107	9. China	301.047
10. Eritrea	308.236	10. Estados Unidos	263.662
... Alemania	175	... Francia	232.487
... Reino Unido	142	... Alemania	187.567
... Francia	98	... Reino Unido	126.055
... Italia	66	... Italia	76.264
... España	56	... España	4.637
... Marruecos	1.308	... Marruecos	1.470

Fuente: Elaboración propia a partir de ACNUR (UNHCR, 2014b).

En Alemania destaca la gran presencia de refugiados turcos (90,8 mil) y, principalmente, serbios (113,8 mil) (UNHCR, 2014b), estos últimos a raíz de la Guerra de los Balcanes (1991-1999), una serie de conflictos étnicos que supusieron la desintegración de Yugoslavia, compuesta hasta entonces por las repúblicas socialistas yugoslavas de Bosnia y Herzegovina, Croacia, Eslovenia, Macedonia, Montenegro y Serbia.

En las últimas décadas también se han incrementado los flujos de trabajadores altamente cualificados, ya sea de forma temporal o permanente, entre (o con destino) países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón o la Unión Europea. Igualmente se está produciendo un aumento de estas migraciones hacia regiones en desarrollo, en las cuales es habitual la presencia de filiales de empresas multinacionales. Muy relacionado se hallan las denominadas «fugas de cerebros», desplazamientos de personal que, igualmente cualificado, decide emigrar ante la falta de oportunidades laborales en su país de origen (ya sea por cuestiones económicas o políticas). La fuga de cerebros es especialmente relevante en el ámbito de la investigación científica, tanto desde países en desarrollo (por ejemplo, latinoamericanos

en España) como desarrollados (españoles en Alemania, Francia o Reino Unido, como veremos en el *apartado 2.3* referido a la evolución migratoria en España).

Otro tipo de migraciones que se desarrollan en la actualidad tienen que ver con los flujos de personas mayores y jubilados que se asientan en regiones turísticas y de clima agradable. Entre otros lugares de retiro destaca la España mediterránea, con zonas como la Costa del Sol en Andalucía. Por último, la *tabla 2.2* (véase pág. 119) nos muestra los flujos en los diez principales países receptores de inmigración: una de los aspectos relevantes tiene que ver con el alto grado de feminización de las migraciones internacionales que, salvo en Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos (donde las mujeres tienen un papel más limitado dentro del mercado laboral), superan a los desplazamientos masculinos. En definitiva, “el modelo tradicional centrado en el hombre adulto que emigra por razones socioeconómicas, y que retorna al país de origen cuando se dan las condiciones económicas esperadas, no es ya el perfil característico de la emigración de nuestros días” (Morente, 2008: 236).

2.2 Procesos de relocalización industrial en la fase de globalización 3.0: la Teoría de la Economía Global Localizada

El objeto de estudio del presente trabajo, como se expondrá en el *capítulo 3* referido a las cuestiones metodológicas de la investigación doctoral, son los inmigrantes marroquíes residentes en España con experiencia laboral en la industria exportadora asentada en la región de origen. Si bien el objetivo de la investigación se centra en analizar la trayectoria laboral y migratoria de estos inmigrantes en España, para alcanzar correctamente tal propósito se hace necesario conocer previamente el contexto de partida migratorio: las empresas de exportación relocalizadas en Marruecos. Por este motivo el *capítulo 4* tratará de contextualizar esta realidad social.

Entre las principales teorías que han ofrecido una acertada elucidación sobre el reciente proceso de relocalización industrial en el país alauí destaca la Teoría de la Economía Global Localizada (Trinidad et al., 2015), la cual será la base teórica del capítulo de contextualización de la industria exportadora. A continuación se expone dicha teoría, así como los antecedentes teóricos de los que parte y se sustenta: la Nueva

Geografía Económica de Paul Krugman, el concepto de globalismo de Ulrich Beck y la teoría del sistema global de Leslie Sklair.

2.2.1 Primer antecedente: Paul Krugman y la Nueva Geografía Económica

Entre las teorías desarrolladas sobre el proceso de localización industrial, escenario que se engloba dentro de la globalización 3.0 anteriormente expuesta, destaca la Nueva Geografía Económica (NGE) de Paul Krugman. Con una manifiesta intención de comprender adecuadamente dicha teoría, se hace necesario franquear previamente los estudios precursores a la NGE, para lo cual nos serviremos del trabajo de Izabel D. Hernández (2009) como fundamento teórico.

El estudio sobre la localización y concentración industrial desde la economía es muy antiguo. Los primeros economistas encargados de dar respuesta a tales cuestiones se sitúan en el siglo XIX y primera mitad del XX, dentro de la perspectiva que ha pasado a ser conocida como *Teoría Clásica de la Localización*. Este enfoque se cuestiona cuáles son los lugares óptimos para la ubicación de la actividad industrial de una empresa, incorporando como variable al espacio: la distancia, especialmente su carga en los costes de transporte, se torna fundamental a la hora de elucidar la disposición final de la localización industrial. En definitiva, si aceptamos la premisa de que el lugar idóneo será aquel que suponga unos menores costes de producción, la distancia entre el lugar de fabricación industrial y los recursos productivos y el mercado de consumo hará de los costes de transporte la variable explicativa clave. Este conjunto de teorías también tiene en cuenta los costes de mano de obra, el tamaño del área de mercado, las economías de escala⁴⁵ y las economías de aglomeración⁴⁶, todas ellas interrelacionadas con los costes de transporte.

La Teoría del Desarrollo Regional, deudora de la teoría anterior, trata de evaluar el impacto que la actividad industrial ejerce sobre el espacio, incorporando este último a

⁴⁵ Se refiere al ahorro en costes de producción efectuado por la existencia de ciertos factores que hacen que el coste medio por unidad producida caiga a medida que el volumen de unidades producidas aumenta.

⁴⁶ Hace referencia al ahorro en costes de producción alcanzado por el uso común de infraestructuras de transporte, comunicación y servicios por parte de empresas concentradas en un mismo lugar.

la teoría económica. En concreto, analiza el motivo por el cual la mayoría de centros industriales se concentran en pocas regiones, generando una desigualdad económica preservada a lo largo del tiempo. Esta teoría expone que son ciertos sectores, con un mayor desarrollo (por ejemplo, tecnológico), los que actúan como «polos de crecimiento» para el resto del espacio económico; es decir, unos sectores líderes expanden su desarrollo hacia el resto de la economía y hacia las ciudades en las que se hallan ubicadas. Dentro de este conjunto estaría la *teoría de la causación acumulativa* de Gunnar Myrdal (1957), ya citada en el bloque teórico para el estudio de las migraciones. Esta teoría supone que algunas áreas poseen ciertas ventajas de cara a la localización, propiciando una desigualdad inicial entre territorios. Las fuerzas del mercado autoreforzarán progresivamente la economía de estas áreas, desarrollo que, lejos de extender geográficamente la localización industrial, provocará una mayor concentración de la misma y, por tanto, un aumento de la desigualdad entre regiones. A este enfoque se le ha acusado de ser simplista y poco acorde con la realidad actual.

Un segundo enfoque es la *Teoría Clásica del Comercio Internacional* que, si bien no responde interrogantes directos sobre localización industrial (se centra en porqué los países comercian y en qué se especializan), de forma secundaria sí ofrece sugerentes revelaciones concernientes a nuestro tema de interés. Este enfoque sugiere que la localización es debida a factores de primera naturaleza⁴⁷, por lo que la liberalización comercial hará que las regiones se especialicen según sus ventajas comparativas. Para la Teoría Clásica del Comercio Internacional el espacio tiene un papel secundario.

La *Nueva Teoría del Comercio* (NTC) reformuló las premisas anteriores de la mano de, entre otros, Paul Krugman (1979). Esta teoría utiliza tanto factores de primera como de segunda naturaleza⁴⁸ para explicar el comercio y la distribución geográfica de

⁴⁷ Los «factores de primera naturaleza» son aquellos que favorecen accidentalmente a una región a través de las particularidades físicas de su entorno geográfico: factores de producción como la tierra (recursos naturales), el trabajo (mano de obra disponible) y el capital (tecnología), la proximidad a puertos, ríos y fronteras, etc. Hacen referencia a un modelo de competencia perfecta, productos homogéneos y rendimientos constantes de escala (Hernández, 2009).

⁴⁸ Los «factores de segunda naturaleza» enfatizan la interacción comercial entre agentes económicos: externalidades, costes de transporte, etc. Hacen referencia a un modelo de competencia imperfecta, diferenciación del producto y rendimientos crecientes de escala (Hernández, 2009).

la actividad industrial. Entre sus mayores aportaciones destaca el haber tenido en cuenta, primero, la diferenciación generada en muchas regiones entre el centro (industrial) y su periferia (agrícola), segundo, las ventajas que la reducción de las barreras comerciales suponen de cara a la localización en el mercado productivo (frente al mercado del producto) y al incremento del grado de especialización (y del comercio interindustrial⁴⁹) o, tercera, el empuje que las economías de escala ejercen hacia la preferencia empresarial en una única localización. Aunque no explica porqué las empresas tienden a la concentración o porqué existe una divergencia en el tamaño del mercado entre los distintos países, la NTC sirvió a Krugman para establecer las bases de lo que más tarde pasaría a ser conocida como Nueva Geografía Económica.

Sería en los años noventa del siglo pasado cuando Paul Krugman (1991, 1992) retomaría el estudio de la localización de la producción industrial en el espacio a través de la unificación de los dos enfoques teóricos anteriores. Esta nueva perspectiva teórica, denominada *Nueva Geografía Económica* (NGE), es una rama de la economía que se interesa por “la localización de la producción en el espacio”, es decir, “se preocupa de dónde ocurren las cosas” (Krugman, 1992: 7). Según la NGE la concentración espacial surge de “las interacciones entre rendimientos crecientes a nivel de empresa, costes del transporte y movilidad de factores” (Fujita & Krugman, 2004: 183), argumento que defiende mediante el recurso del «modelo centro-periferia» basado en una economía compuesta por dos regiones (idénticas), dos sectores productivos (agrícola e industrial) y dos tipos de trabajo (agricultores y obreros industriales). En las dos regiones se desarrollan ambos sectores, caracterizándose el agrícola por una competencia perfecta, productos homogéneos, rendimientos constantes de escala y nulos costes de transporte, y el industrial por una competencia imperfecta, diferenciación del producto, rendimientos crecientes de escala y altos costes de transporte.

Mientras que los costes de transporte sean altos las empresas se mantendrán en ambas regiones. Sin embargo, un progresivo descenso de éstos (por ejemplo, mediante la inversión en infraestructuras de transporte) supondrá la puesta en marcha de un

⁴⁹ El «comercio interindustrial» es aquel comercio en el que se intercambian productos de diferente naturaleza, es decir, procedentes de diferentes industrias. Este comercio, a diferencia del «intraindustrial», favorece la especialización en productos con los que obtener una ventaja comparativa (no confundir con ventaja competitiva de Michael Porter).

proceso de concentración de la producción en una única región, con el objetivo de aprovechar las economías de escala. Las dos regiones, originalmente similares, se transformarán paulatinamente hacia un modelo centro-periferia (o norte-sur), convirtiéndose el centro industrial tanto en el proveedor de ambos mercados como en un atractivo destino (mayor salario, mayor diversidad de bienes) para la inmigración de obreros de la industria.

Este modelo, por tanto, acepta la interacción ejercida entre dos tipos de fuerzas antagónicas: por un lado las centrípetas (la «causalidad circular» de conexiones hacia delante y conexiones hacia atrás⁵⁰; factores externos positivos como los *spillovers* tecnológicos; etc.) que impulsan la aglomeración de la actividad económica, y por otro las centrífugas (la inmovilidad de la tierra, los recursos naturales y los agricultores; factores externos negativos como la congestión y contaminación; etc.) que, operando en dirección opuesta, inducen hacia su dispersión espacial. El grado de concentración (o aglomeración) de la actividad económica “dependerá del equilibrio que se alcance entre la tensión de estas dos fuerzas opuestas” (Posada & Vélez, 2008: 308).

En definitiva, el modelo centro-periferia es probable que ocurra “1) cuando el coste de transporte de las manufacturas es suficientemente bajo; 2) cuando las variedades son suficientemente diferenciadas; o 3) cuando el gasto en manufacturas es suficientemente grande” (Fujita & Krugman, 2004: 184).

2.2.2 Segundo antecedente: Ulrich Beck y el concepto de globalismo

La gran multitud de trabajos publicados desde que Theodore Levitt (1983) popularizara el concepto de globalización, llevaron al sociólogo alemán Ulrich Beck (1998a: 26-32) a diferenciar tres sentidos diferentes del término con el fin de acabar con la confusión existente en torno al mismo: globalismo, globalidad y globalización.

En primer lugar, *globalismo* significa que el mercado mundial, dominado por la ideología del liberalismo, “desaloja o sustituye al quehacer político”, por lo cual “la

⁵⁰ Las «conexiones hacia delante» se refieren al “incentivo de los trabajadores de estar cerca de los productores de bienes de consumo”, mientras que las «conexiones hacia atrás» se refieren al “incentivo de los productores de concentrarse donde el mercado es mayor” (Fujita & Krugman, 2004: 184).

pluridimensionalidad de la globalización” (ecológica, cultural, política, social) queda reducida “a una sola dimensión” (económica). La clásica distinción de la modernidad entre economía y política desaparece por tanto, situándose la primera dimensión en una posición de dominación sobre la segunda. De esta manera las grandes empresas transnacionales pasan a “desempeñar un papel clave en la configuración no solo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto”, imponiendo sus intereses (reducción de cargas laborales, exoneración de impuestos, exigencia de infraestructura pública de cara a la inversión, etc.) sobre los diversos actores políticos y sociales (partidos políticos, sindicatos, etc.) a través del ejercicio de la «subpolítica»⁵¹.

En segundo lugar, *globalidad* expresa como “la tesis de los espacios cerrados es ficticia” ya que desde hace bastante tiempo vivimos en una sociedad con una “totalidad de relaciones sociales que no están integradas en la política del Estado nacional ni están determinadas (ni son determinables) a través de ésta”. En definitiva, vivimos en una «sociedad mundial»: ningún grupo social ni país tiene la posibilidad de subsistir separado del resto puesto que, irreversiblemente, las diversas formas económicas, políticas y culturales “no dejan de entremezclarse” constantemente.

En tercer lugar, *globalización* manifiesta un proceso mediante el cual “los Estados nacionales soberanos⁵² se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios”. En otras palabras, una relación e implicación que genera interdependencia más allá de las fronteras nacionales (interdependencia transnacional). La globalización posee múltiples dimensiones, entre las que destacan la globalización informativa, la globalización ecológica, la globalización económica, la globalización de la organización del trabajo, la globalización cultural o la globalización de la sociedad civil, entre otras.

⁵¹ Por «subpolítica» Beck (1998a: 19) entiende el “conjunto de oportunidades de acción y de poder suplementarias más allá del sistema político, oportunidades reservadas a las empresas que se mueven en el ámbito de la sociedad mundial”.

⁵² Globalización también significa “sociedad mundial *sin Estado mundial* y *sin gobierno mundial*” (Beck, 1998a: 32).

2.2.3 Tercer antecedente: Leslie Sklair y la teoría del sistema global

En torno al término globalización también destaca la *teoría del sistema global* de Leslie Sklair (2003), que expone cómo las «prácticas transnacionales» actuales, las cuales traspasan fronteras pese a no originarse por actores estatales, constituyen el «sistema global». Estas prácticas operan en tres esferas:

- En la esfera económica destacan las *corporaciones transnacionales* (TNCs), es decir, la fuerza institucional desnacionalizada que domina en la economía global y conduce la globalización (Plascencia, 2002). Las TNCs “se desvinculan de territorios específicos y sus prácticas económicas trascienden los límites nacionales para convertirse en transnacionales, apoyadas tanto en la esfera política como en la ideológico-cultural” (Trinidad et al., 2015: 103).
- En la esfera política hace su aparición la *clase capitalista transnacional* (CCT), es decir, una clase dominante conformada por aquellos actores e instituciones que ejercen el poder y el control en el sistema global. La CCT está compuesta por a) los ejecutivos de las TNC y sus filiales locales, b) los políticos y burócratas globales, c) los profesionales globales y d) los medios masivos de comunicación.
- En la esfera cultural-ideológica emerge la *cultura del consumismo* que “conforma una escala de valores y creencias destinadas a mantener el sistema de una manera permanente e ininterrumpida de modo que el recambio invariable de objetos a consumir permita al proceso continuar en forma indefinida” (Ortiz, 2000: 30). En otras palabras, el capitalista global se reproduce ininterrumpidamente a sí mismo a través de la cultura-ideología del consumismo.

Por último, en relación a esta última esfera cultural de la globalización, debemos citar a Roland Robertson (1992, 2003), sociólogo que difundió el término «glocalización» a partir de la síntesis de las palabras «globalización» y «localización» para referirse a la mezcla entre elementos culturales particulares (locales) y mundiales

(globales) existentes en la actualidad. Lejos de excluirse, para Robertson ambas esferas conforman dos caras de la misma moneda: la progresiva homogeneización económica, social y política, sin embargo, no está yendo acompañada de un proceso similar en el ámbito cultural. Mientras que la economía local se transforma en su relación con lo global, la globalización “revaloriza culturas locales y trae a un primer plano terceras culturas” (Beck, 1998a: 30). La aplicación del término glocalización en el terreno de la localización industrial capitalista puede ser muy interesante en el análisis de las grandes empresas multinacionales (global) instaladas en países periféricos (local).

2.2.4 La Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL)

La explicación sobre el surgimiento de las aglomeraciones espaciales propuesta por Krugman en la Nueva Geografía Económica (NGE), junto con el concepto de globalismo de Beck (1998a) y la teoría del sistema mundial de Sklair (2003), conforman la base teórica a partir de la cual emerge la *Teoría de la Economía Global Localizada* (TEGL) (Trinidad et al., 2015), teoría que constituye el planteamiento sobre el que se sustenta la exposición de la relocalización industrial⁵³ en Marruecos presente en este trabajo (véase *capítulo 4*).

La TEGL asume que nos encontramos en un momento histórico en el que el mercado mundial está desalojando el quehacer político (Beck) a la vez que en el capitalismo global, que incrementa constantemente la producción y el consumo, las corporaciones transnacionales se están desvinculando de sus territorios nacionales (Sklair). A todo ello se une la pugna entre dos fuerzas básicas, las centrípetas y las centrífugas, que empujan o limitan la actividad económica en aglomeraciones espaciales: en concreto, es la interacción entre rendimientos crecientes en la empresa manufacturera, costes de transporte y movilidad de los factores la que estimula o restringe la aparición de aglomeraciones (Krugman).

⁵³ Relocalización industrial es aquel proceso “consistente en trasladar, total o parcialmente, la producción y suministro de bienes (*Offshoring*) y servicios (*Outsourcing*) de empresas extranjeras hacia los distintos focos industriales de la región para su posterior exportación al extranjero” (Barros et al., 2013: 27).

A partir de estas perspectivas económico-estructurales la TEGE (Trinidad et al., 2015) examina, desde un enfoque más sociológico e integrador, los procesos sociales que explican la acción de los sujetos que interactúan entre lo global y lo local, esto es, en un proceso de glocalización (compañías transnacionales, gobernanza pública, trabajadores de la industria de exportación). La teoría reconoce una realidad social en la que las compañías transnacionales, en su búsqueda por maximizar sus ganancias, optan por localizar sus plantas de producción en países periféricos. Mientras que los «lugares de consumo» (y los lugares de diseño) siguen ubicándose en sociedades centrales donde la cultura de consumo está perfectamente impregnada entre sus habitantes, los «lugares de producción» han sido trasladados hacia regiones periféricas que ofrecen determinadas ventajas competitivas para la relocalización de las industrias, es decir, el asentamiento de la industria exportadora.

En el impulso de estas ventajas tiene un papel esencial la gobernanza pública, quien elabora las políticas públicas de atracción de IED, promueve la instalación de empresas relocalizadas en su territorio y garantiza su seguridad jurídica (exenciones fiscales, acuerdos de libre comercio, desarrollo de la infraestructura industrial y de transporte, flexibilización de la mano de obra, etc.). Asimismo, los trabajadores de la industria exportadora se constituyen como la oferta de mano de obra necesaria para las empresas: un gran ejército de reserva desempleado o semi-desempleado dispuesto a emplearse cualquier día y en condiciones desfavorables a cambio de unas bajas retribuciones salariales.

2.3 Migraciones internacionales en la historia moderna de España

2.3.1 España, país emigrante (1882-1977)

La actual crisis económica ha provocado un cambio en la hasta hace poco preeminente tendencia migratoria en el país. Según la Estadística de Migraciones (INE, 2014), en el periodo 2008-2014 fueron casi dos millones y medio de residentes en España los que decidieron preparar sus maletas y probar mejor suerte en el extranjero ante el existente desempleo y su ausente perspectiva de mejora. Aunque pudiera parecer

un hecho novedoso y circunstancial a la situación económica, la historia reciente vislumbra una realidad bien distinta: desde el siglo XIX, con la excepción de estas últimas tres décadas precedentes a la crisis, España se ha caracterizado por ser un país emigrante.

Entre el periodo de 1882 y 1930 se produjo una «emigración en masa», como la denominó Sánchez-Albornoz (1988), que hizo que en torno a tres millones y medio de españoles se embarcaran con destino a América, en especial a Argentina (más de millón y medio), Cuba (más de un millón) y, en menor medida, Brasil y Uruguay (Instituto Geográfico y Estadístico; en Rodríguez & Ribas, 2009). Esta cifra podría ser un millón mayor si hubiera llegado a contabilizarse la emigración clandestina, la cual salía de puertos extranjeros o se embarcaba en alta mar para evitar cumplir el servicio militar o pagar las tasas de salida (Otero, 2004). No obstante, la cuota de retorno fue alta debido a que el verdadero objetivo migratorio pasaba por la acumulación de recursos monetarios que permitieran la adquisición de tierras y la mejora agrícola en el lugar de origen. Pese a que los españoles que «hicieron las Américas» supusieron el 85% de las emigraciones durante este periodo (Instituto Geográfico y Estadístico; en Sallé, 2009), también fue importante la emigración «golondrina» o estacional hacia Argelia y Marruecos para realizar labores agrícolas o la emigración a Francia alrededor a los años de la Primera Guerra Mundial. De este periodo destaca la formulación de las Leyes de Emigración de 1907 y 1924.

Siguiendo al modelo de análisis *push-pull*, la coexistencia de factores de expulsión y de atracción podría explicar dichos movimientos migratorios. En los primeros, resaltar el desempleo, la presión demográfica, la evasión del servicio militar, la escasa industrialización (muy localizada en Barcelona, Madrid y Vizcaya) y una exigua modernización agraria (lo que exponía a constantes crisis). En cuanto a los segundos, destaca la gran demanda de mano de obra así como la presencia de redes en América que informaban de las mejores oportunidades económicas.

La Guerra Civil Española (1936-1939) traería consigo un cambio motivacional para la emigración. Durante la contienda más de medio millón de españoles emigraron hacia Francia y, en menor medida, a la por entonces colonia francesa de Argelia (Otero, 2004), los cuales eran internados en campos de concentración a la espera del final de la guerra. Sin embargo, su conclusión trajo aún mayores movimientos migratorios debido

al proceso represivo contra el bando republicano y que llevó a muchos ciudadanos al exilio en Europa (URSS, Reino Unido y, fundamentalmente, Francia) y América (República Dominicana, Argentina, Venezuela, Chile, Cuba, Estados Unidos y, especialmente, México). Este hecho, unido a la dramática situación demográfica del país tras la guerra, derivó en la aplicación de un decreto que prohibía la emigración hacia el extranjero. Las décadas venideras, una vez derogado el decreto en 1946, se caracterizarían por un auge de la emigración interna y externa.

Las migraciones internas, ya iniciadas durante la posguerra, se vieron incrementadas durante los años cincuenta y sesenta. Estas décadas marcaron el fin del bloqueo internacional, tras un desastroso periodo de autarquía, y supusieron una recuperación económica para el país gracias, en parte, al Plan de Estabilización de 1959 que favoreció la aplicación de un proceso modernizador en materia agraria e industrial y el desarrollo del sector servicios. La intensificación del proceso industrializador en zonas ya tradicionales como Barcelona, Madrid o Vizcaya, las convirtió en focos de atracción para las poblaciones provenientes de regiones más deprimidas, provocándose un auténtico éxodo rural desde Andalucía, Murcia, Extremadura, las dos Castillas y Galicia.

También en estos años el gobierno de la dictadura promocionó la emigración hacia el exterior, siendo más de medio millón los españoles que emigraron hacia Latinoamérica entre 1946 y 1958 (Palazón, 1995). Este fomento de los flujos migratorios tuvo sus más claros ejemplos en la segunda década de los cincuenta con la creación del Instituto Español de Emigración en 1956 y la Ley de Ordenación de la Emigración de 1960 que, aunque consiguieron favorecer las salidas bajo contrato de trabajo y los posteriores retornos, no evitaron que otros muchos españoles emigraran clandestinamente hacia Europa. El creciente desarrollo económico del «viejo continente» tras la Segunda Guerra Mundial, que demandaba fuerza de trabajo para los sectores de la industria, la construcción y la agricultura, junto con el declive económico de Latinoamérica, supuso un cambio de ciclo migratorio en la década de los sesenta. Esta emigración hacia países como Francia, República Federal Alemana, Suiza, Bélgica o Reino Unido se mantuvo a lo largo de las décadas de los sesenta y principios de los setenta, siendo su punto más álgido 1972 cuando el número de emigrados a Europa superó los cien mil (Sallé, 2009). Dos años antes se había creado la Ley 33/1971 de

emigración. Estos flujos migratorios hacia Europa, los cuales según el Instituto Español de Emigración (Otero, 2004) llegaron a más de un millón entre 1959 y 1973, supusieron un punto de inflexión para el país tanto en el aspecto económico, gracias a las remesas, como en el cultural, mediante el acceso a nuevas culturas y estilos de vida.

2.3.2 Tres décadas de inmigración (1977-2008)

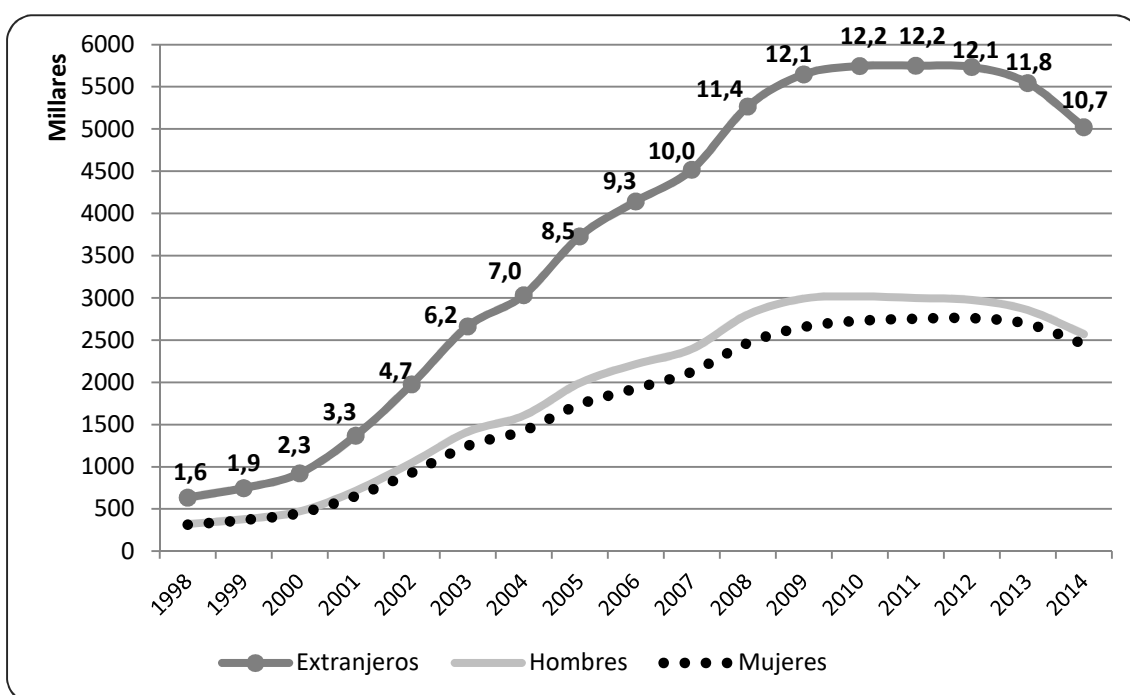
La crisis económica de 1973 afectó a los niveles de empleo de los países europeos receptores de inmigración internacional. Las menores oportunidades laborales, junto con las crecientes restricciones inmigratorias de países como Francia, la República Federal Alemana o Suiza, ralentizó la emigración y favoreció el retorno de miles de españoles a lo largo de los setenta. Este regreso poblacional se vio del mismo modo favorecido con la llegada de la denominada «transición democrática» (1977-1986), periodo que significó un auge de estabilidad política (de dictadura a democracia), económica (de economía agrícola a industrial y de servicios) y social (de sociedad rural a urbana junto con la extensión de una nueva clase social media). Por primera vez el volumen de retornados superaba a las corrientes de emigración.

No obstante, fue la mayor democratización del régimen político y la expansión económica del país lo que impulsaría el inicio de la posterior gran transformación demográfica española. A finales de los ochenta y durante los noventa, España pasó de ser un país emisor a uno receptor de flujos migratorios. Este vuelco fue simultáneo a la incorporación del país a la por entonces Comunidad Económica Europea (1986) y vino aparejado de la precedente Ley Orgánica de Extranjería (7/1985) que definió la figura del inmigrante en términos de legalidad e ilegalidad, eliminando la indiferencia institucional y social existente por entonces hacia los inmigrantes. La ley sería objeto de grandes críticas debido a su dureza en cuanto al tratamiento migratorio. Aunque todavía no era excesivamente voluminosa la presencia de residentes inmigrantes, su ya considerable peso poblacional supuso que en 1986, 1991 y 1996 el gobierno español realizara las tres primeras regularizaciones de personas en situación irregular.

El boom receptor de población inmigrante llegaría con el nuevo siglo, dentro de un panorama mundial de expansión del proceso de globalización y de las migraciones

internacionales. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido con los países de amplia tradición inmigratoria, lo extraordinario del caso español se descubre en la rapidez con la que se ha convertido en uno de los principales países receptores de inmigración internacional no forzosa. Como se observa en el *gráfico 2.3*, en menos de una década España ha pasado de acoger a medio millón de residentes extranjeros hasta los casi seis millones en torno a 2010.

Gráfico 2.3 Evolución poblacional extranjera en España, 1998-2014



Nota: La numeración sobre la línea total de extranjeros representa el porcentaje de población extranjera sobre el total poblacional por año.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Explotación Estadística del Padrón de Habitantes (INE, 2015b).

Este excepcional acontecimiento encuentra parte de su explicación en el auge económico en torno al cual surgieron nuevas ocupaciones, en especial, relacionadas con el sector servicios, el sector agrícola y el, por entonces, emergente sector de la construcción. El cada vez menor volumen de población en edad activa ocasionado por el progresivo proceso de envejecimiento demográfico, así como la ausente predisposición de la población española para participar de estas actividades, hizo que éstas fueran ocupadas por mano de obra extranjera. Esta demanda laboral provocó una acelerada

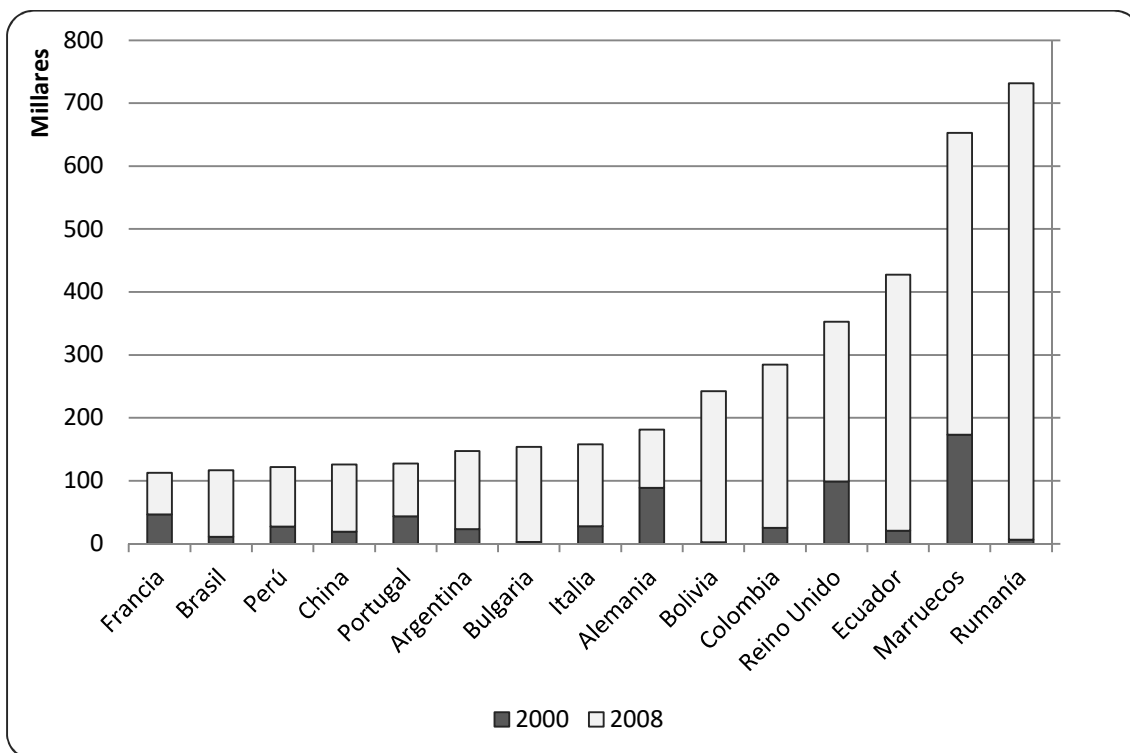
consolidación de los flujos migratorios procedentes de áreas de Latinoamérica, Magreb, África subsahariana, Asia y Europa del este, a la vez que los inmigrantes con más años de residencia solicitaban la reagrupación de sus familiares y aumentaba la población de segunda generación. Con la misma celeridad con la que evolucionaba el proceso se pusieron en marcha diversos esfuerzos en busca de una mejora de la integración sociocultural, el acceso a servicios públicos o las políticas de extranjería de acceso y residencia, los cuales en muchas ocasiones no resultaron efectivos. Esto derivó en la aparición de conflictos y luchas reivindicativas en búsqueda de una mejora de la condición jurídica, personal y laboral de los inmigrantes.

Otra problemática emergida en estos años, la cual se extiende hasta nuestros días, es el fenómeno de las «pateras» y los «cayucos», embarcaciones organizadas por grupos de mafias para el embarque masivo y clandestino de inmigrantes indocumentados hacia las costas europeas (italianas, españolas, etc.). Esta realidad migratoria, muy mediatizada, afecta principalmente a población subsahariana que, ante los escasos cauces legales para la emigración, decide poner rumbo hacia las costas norteafricanas para embarcarse en tan arriesgada empresa. Asimismo, la mayoría de estos inmigrantes desfila previamente por dilatados y tortuosos desplazamientos interiores en África, reforzando la idea, ya expuesta, de la preeminencia actual de los flujos sur-sur. Los preparativos relativos al traslado son desarrollados por redes de tráfico ilegal, más o menos organizadas, que se lucran de la desesperanza de miles de personas: según cálculos aproximados este negocio mueve más 75 millones de euros anuales, en torno a 100.000 euros por cayuco (Vélez, 2008). Hay que precisar que la vía mayoritaria de entrada ilegal hacia Europa, al contrario de lo que pudiera pensarse, no son las fronteras exteriores sino las interiores (aeropuertos). No obstante, aunque menos relevante cuantitativamente, la crueldad y los riesgos que soportan los migrantes a través de este proceso, en muchas ocasiones con un triste desenlace que converge con la muerte, hace que cualitativamente el fenómeno de las pateras sea un sobresaliente asunto a tratar tanto por la comunidad científica como por los organismos e instituciones gubernamentales. En la última década se ha llevado a cabo una cooperación policial y económica entre la Unión Europea y ciertos países norteafricanos para el control de la inmigración irregular, lo que ha ocasionado una «externalización de las fronteras» (Soriano, Trinidad, & Barros, 2016). Este desplazamiento del control

fronterizo hacia los países del sur está suponiendo que miles de personas subsaharianas queden «atrapadas» (Médicos Sin Fronteras, 2013), en condiciones de vulnerabilidad y pobreza, en países de tránsito como Marruecos.

En cuanto a políticas gubernamentales, en 2000 se revisó la anterior Ley Orgánica de Extranjería de 1985 mediante la creación de la Ley Orgánica 4/2000 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, posteriormente modificada por las Leyes Orgánicas 8/2000, 11/2003, 14/2003 y 2/2009. También verían la luz dos nuevos procesos de regularización en 2000/2001 y 2005. Por último, resulta interesante destacar el flujo de entrada de población centro-norte europea en determinadas regiones costeras del país, el cual responde a los procesos de envejecimiento de población europea y a factores de ocio. Esta circunstancia se advierte en el *gráfico 2.4* con la intensificación de población extranjera procedente de países como Reino Unido, Alemania, Italia o Francia.

Gráfico 2.4 Población extranjera por nacionalidad en 2000 y variación 2000-2008



Nota: Se muestran las 15 principales nacionalidades para el año 2008.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Explotación Estadística del Padrón de Habitantes (INE, 2015b).

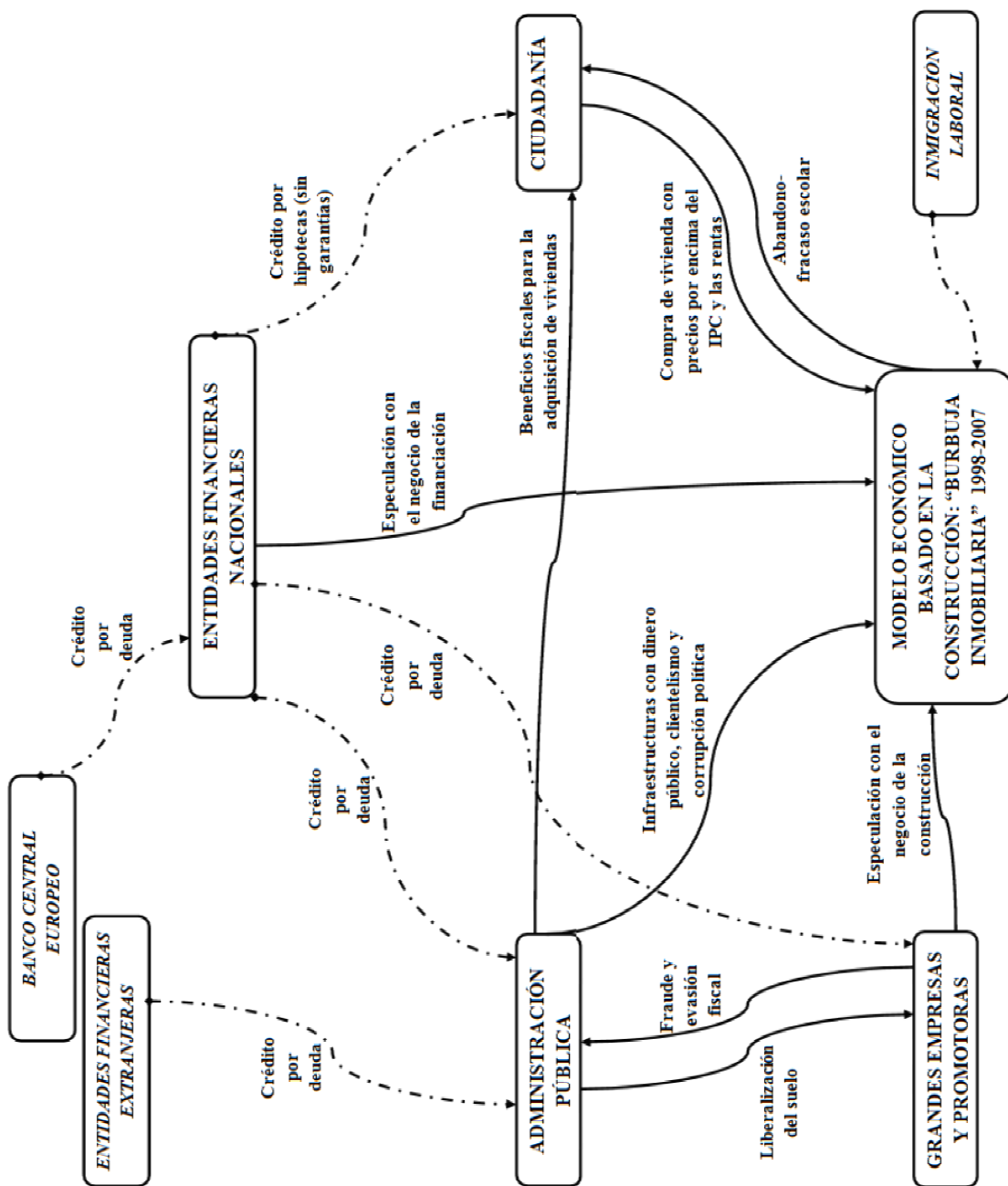
2.3.3 Migraciones en un contexto de crisis (2008-Actualidad)

De forma general se ha situado el inicio de la crisis económica española en 2008 debido, fundamentalmente, a que fue en ese año cuando técnicamente se entraría en recesión al presentarse tasas de crecimiento negativas durante dos trimestres consecutivos (segundo y tercero). No es objetivo del presente trabajo ofrecer de forma pormenorizada las distintas causas que han originado la situación actual de crisis en España, como tampoco las consecuencias sociales, políticas y económicas que, en general, han derivado de ella. Sin embargo, ambos aspectos se han sintetizado en los *gráficos 2.5 y 2.6* (véase págs. siguientes) de cara a una mejor comprensión de los efectos que esta coyuntura está suponiendo en nuestro objeto de estudio: las migraciones laborales.

Muchos son los trabajos que han expuesto los efectos de la recesión sobre los flujos migratorios en España (Alba, Fernández, & Martínez Veiga, 2013; Cachón, 2012b; Cebrián, Bodega, Martín-Lou, & Guajardo, 2010; González Enriquez, 2012; Mahía, 2010; Reher, Requena, & Sanz, 2011), entre ellos los relativos al empleo y desempleo entre la población inmigrante (Carrasco & García, 2012; Elias, 2011; Medina et al., 2010; Oliver Alonso, 2014; QUIT, 2011). Teniendo en cuenta éstos y otros ensayos, la presente tesis analiza en el cuarto bloque la trayectoria laboral y migratoria en España de la población de origen marroquí con experiencia en la industria exportadora. No obstante, a continuación se presentan algunos rasgos generales en torno al estudio del fenómeno migratorio en la España contemporánea.

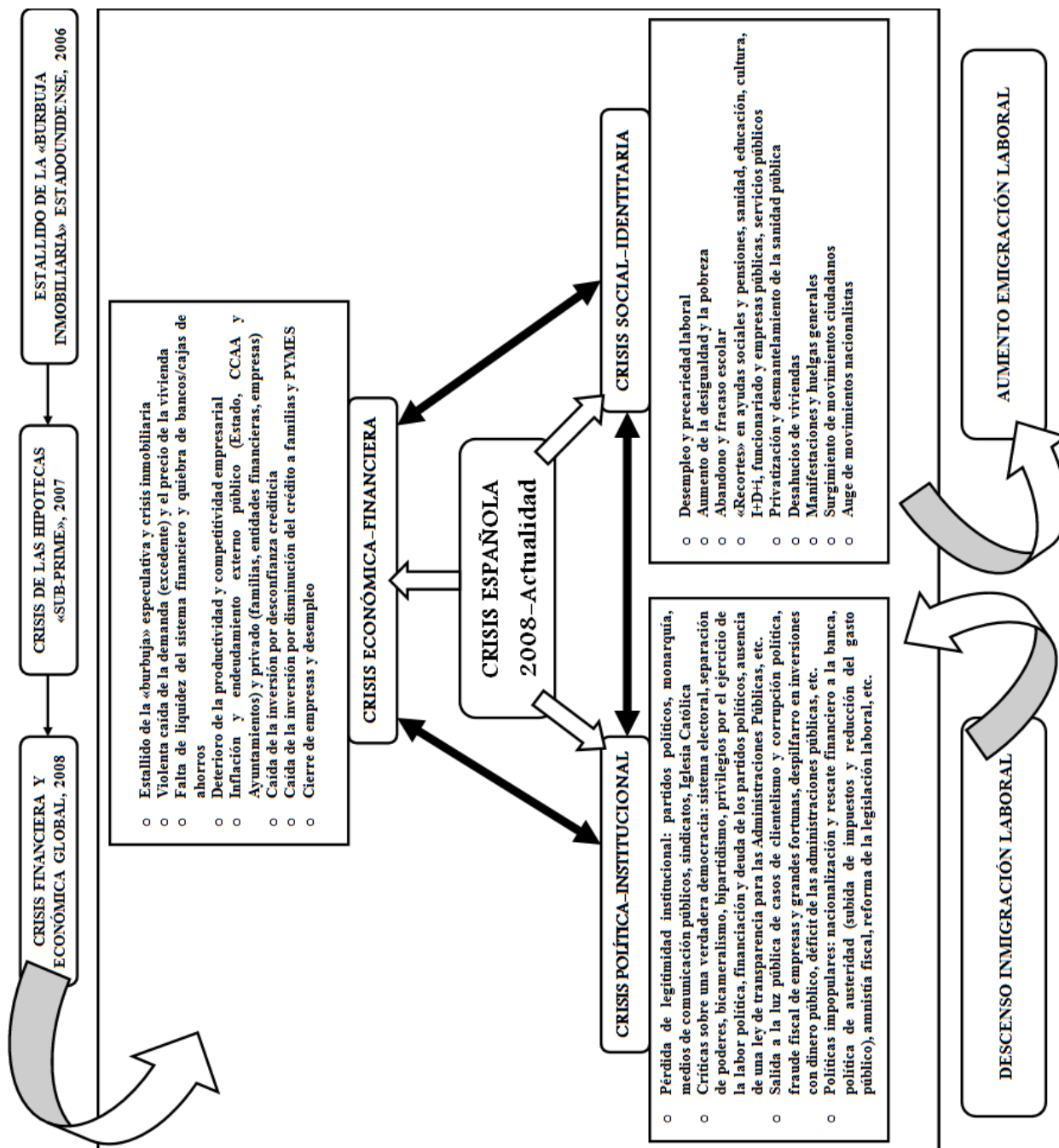
En primer lugar, la reemergencia de la emigración española es una de las cuestiones con mayor expectación entre la opinión pública española en la actualidad, así como entre el mundo académico (Domingo & Sabater, 2013a; Domingo, Sabater, & Ortega, 2014; González-Ferrer, 2013; Herrera Ceballos, 2014; Rodríguez Puertas, 2014). En 2013, el 47,7% de los emigrantes españoles se situaron en una edad comprendida entre los 25 y los 44 años por lo que, secundados por los medios de comunicación, se les ha otorgado el apelativo de «generación pérdida». Por género no existen prácticamente diferencias: en el periodo 2008-2013 el 51,9% fueron hombres y el 48,1% mujeres (INE, 2015a).

Gráfico 2.5 Modelo económico español en la década previa a la crisis (1998-2007)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2.6 Crisis española, 2008-Actualidad⁵⁴



Fuente: Elaboración propia.

⁵⁴ Si bien la crisis ha tenido una repercusión en todos los ámbitos de la sociedad española, tal y como muestra el gráfico 2.6, a lo largo del trabajo doctoral se hará referencia a ella como «crisis económica».

Para analizar más en profundidad este fenómeno migratorio, en España encontramos tres fuentes estadísticas sobre emigración: las Estadísticas de Variaciones Residenciales (EVR), el Censo Electoral de Residentes Ausentes (CERA) y el Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero (PERE). Sin embargo, a diferencia de la eficiencia de los datos sobre inmigración, éstas infrarrepresentan la realidad emigratoria debido a que se basan en las bajas padronales, ya sea directa o indirectamente (cuando los emigrados se dan de alta en los registros consulares), circunstancia que en la mayoría de ocasiones no se produce. En la *tabla 2.4* se observa como la EVR ha contabilizado únicamente doscientos mil emigrados españoles nacidos en España, dato que se aleja de la realidad corroborada en estudios como el de González-Ferrer (2013).

Tabla 2.4 Emigración exterior según nacionalidad y lugar de nacimiento, 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total	
							N	%
Nacionalidad española	34.453	35.372	37.278	52.841	56.392	72.449	288.785	13,3
- Nacidos en España	25.863	25.532	26.675	37.890	37.675	47.278	200.913	9,3
- Nacidos en el Extranjero	8.590	9.840	10.603	14.951	18.717	25.171	87.872	4,1
Nacionalidad extranjera	232.007	288.269	336.676	317.699	320.657	381.094	1.876.402	86,7
- Nacidos en España	7.097	8.497	12.429	12.678	13.991	16.390	71.082	3,3
- Nacidos en el Extranjero	224.910	279.772	324.247	305.021	306.666	364.704	1.805.320	83,4
Emigración exterior	266.460	323.641	373.954	370.540	377.049	453.543	2.165.187	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la Estadística de Variaciones Residenciales (INE, 2015a).

No obstante, sí se pueden obtener algunas conclusiones relevantes: la emigración de españoles no se debe tanto a las consecuencias “de la crisis económica ligada al boom de la construcción sino de la aplicación de las políticas de austeridad, que se dejan sentir a partir de mediados de 2010” (Domingo et al., 2014: 47). Mientras que la salida de los extranjeros está más vinculada a la crisis (ausencia de un capital social estable con el que poder hacer frente a grandes tasas de paro derivadas por su mayor participación en empleos inestables y/o ligados a la construcción), los españoles se ven

más afectados por las políticas de ajuste económico (Cachón, 2012b; Domingo et al., 2014). La *tabla 2.4* muestra cómo es con la llegada de la última década cuando se disparan con más intensidad las emigraciones de españoles, duplicándose entre el periodo 2008-2013 tales cifras. Los países de la Unión Europea, como Reino Unido y Alemania, se contemplan como los principales lugares de destino.

En segundo lugar, además de la ralentización de los flujos inmigratorios (véase *gráfico 2.3*, pág. 134) también se está produciendo una acentuación del número de retornados a sus países de origen. El gobierno español ha desarrollado una serie de programas de apoyo económico al retorno voluntario⁵⁵, sin embargo, el número de beneficiarios ha sido escaso debido fundamentalmente a, primero, la obligatoriedad de firmar un compromiso de no retorno a España en un plazo de tres años y, segundo, la exclusión de personas migrantes que hayan obtenido la nacionalidad española (Parella & Petroff, 2014). El leve éxito de los programas de retorno contrasta con los datos de la *tabla 2.4*: entre 2008 y 2013 más de 1,8 millones de extranjeros salieron de España, lo que representa el 86,7% del total de emigrados. A dicha cifra habría que incorporar todas aquellas emigraciones que, debido a las limitaciones anteriormente expuestas, no son recogidas por la EVR.

No obstante, no podemos afirmar que dichas salidas tengan siempre como destino los países de origen. Es posible que, por ejemplo, gran parte de los 87,9 mil españoles nacidos en el extranjero que han emigrado sean inmigrantes nacionalizados y, por tanto, han adquirido el derecho a poder desplazarse a otros países del espacio Schengen. ¿Cuántos retornan?, ¿a dónde?, ¿quiénes?, ¿por qué? y, por supuesto, ¿cuántos emigran a terceros países? Son preguntas de difícil respuesta. El *capítulo 8* versará sobre esta cuestión, intentando responder el comportamiento migratorio en tiempos de crisis de la población marroquí en España objeto de estudio: ¿asentamiento, retorno o nueva emigración?

⁵⁵ Según la Secretaría General de Inmigración y Emigración (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2015c), en 2015 los programas de retorno voluntario de inmigrantes extracomunitarios son el “Programa de retorno voluntario de atención social” (dirigido a inmigrantes en situación de especial vulnerabilidad), el “Programa de retorno voluntario productivo” (dirigido a inmigrantes no sujetos a la obligación de retornar que deseen emprender un proyecto empresarial) y el “Programa de ayudas complementarias al abono acumulado y anticipado de la prestación contributiva por desempleo a trabajadores extranjeros extracomunitarios que retornen voluntariamente a sus países de procedencia”.

BLOQUE METODOLÓGICO

Los jardines de la Mendoubia en la Medina de Tánger (trabajo de campo, 2014)



Autor: F. Barros

Capítulos:

3. Cuestiones metodológicas: diseño, obtención y análisis de la información

3. CUESTIONES METODOLÓGICAS: DISEÑO, OBTENCIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

La «vida cotidiana» en las antiguas murallas de la Kasbah de Tánger (trabajo de campo, 2014)



Autor: F. Barros

“La travesía podría instigar un proceso de reflexión que condujera al viajero a nuevas formas de comprensión de sí mismo, así como a descubrir valores y costumbres dados antes por supuesto en su país de origen”, *Las entrevistas en Investigación Cualitativa* (Steinar Kvale, 2011).

“La realización de entrevistas en profundidad es una habilidad peculiar y a menudo frustrante. [...] Con harta frecuencia el entrevistador descubre que ha ofendido a los sujetos, que ha traspasado una línea que sólo los amigos o las relaciones íntimas pueden cruzar. La habilidad consiste en calibrar las distancias sociales de tal modo que el sujeto no se sienta como un insecto bajo el microscopio”, *El respeto* (Richard Sennett, 2003).

“[...] hay más riqueza expresiva en esas zonas secretas de nuestra sociedad que la que encontramos en muchos ambientes intelectuales. Se trata, simplemente, de una creatividad y una energía que nuestra sociedad no es capaz de aprovechar”, *La historia de Julián* (Juan F. Gamella, 2003).

3.1 Introducción: el origen de la investigación

La culminación de toda labor investigadora usualmente se modula en torno a la divulgación de los resultados en alguna publicación científica, ya sea a través de un artículo de revista, una obra colectiva u otro formato similar. En ella se incluyen, de manera más o menos detallada, las cuestiones metodológicas llevadas a cabo hasta obtener tales conclusiones. Sin embargo, poco o nada se habla de las casualidades que, en un primer momento, conducen a la emergencia de una pregunta a la que científicamente hay que ofrecer respuesta. En este primer apartado metodológico se ofrece una breve manifestación sobre este asunto.

La presente investigación surgió a raíz de la colaboración del investigador doctoral en un proyecto de I+D+i que se llevaba a cabo en el ámbito de los procesos de relocalización industrial existentes en México y Marruecos⁵⁶. El equipo de investigación del proyecto estaba compuesto por investigadores españoles, canadienses, estadounidenses y marroquíes, incluyéndose entre sus miembros el Catedrático Antonio Trinidad Requena y la Prof. Dra. Rosa M. Soriano Miras, quienes más tarde se convertirían en mi director y codirectora de tesis respectivamente. La colaboración, que comenzó en 2011 mientras realizaba el «Máster Oficial en Problemas Sociales: Dirección y Gestión de Programas Sociales» en la Universidad de Granada, supuso el acceso a un conglomerado de escenarios que se prestaban a la labor científica. Y fue ahí, en ese contexto tan favorable y gracias al apoyo de mis directores, donde se gestó el empuje definitivo que iniciaría la presente investigación doctoral: la solicitud y posterior aprobación de una beca del Programa de Formación del Profesorado Universitario (FPU) por parte del Ministerio de Educación de España.

El principal objetivo del proyecto de I+D+i consistió en investigar comparativamente un mismo hecho social en dos realidades distantes: conocer la existencia (o no) de un impacto diferencial de la trayectoria migratoria (Estados Unidos y España), en función de si el inmigrante ha trabajado en la sociedad de origen (México

⁵⁶ «Relocalización industrial e inmigración: el papel de la industria exportadora en los países de origen (Marruecos y México)», proyecto de I+D+i (CSO 2010-16112) financiado por el Plan Nacional de Investigación Científica del Ministerio de Ciencia e Innovación de España.

y Marruecos) en la industria de exportación o, en cambio, ha desarrollado otro tipo de puesto laboral. Sus antecedentes se encuentran en los trabajos que venían desarrollándose desde el establecimiento en los años 60 de las maquiladoras, el equivalente mexicano a la industria de exportación, entre las que destacan las investigaciones de Leslie Sklair (1992), Kathryn Kopinak (1995, 2003, 2004, 2011), Melissa W. Wright (1997, 2001) o Jennifer Bair (2002; Bair & Gereffi, 2001).

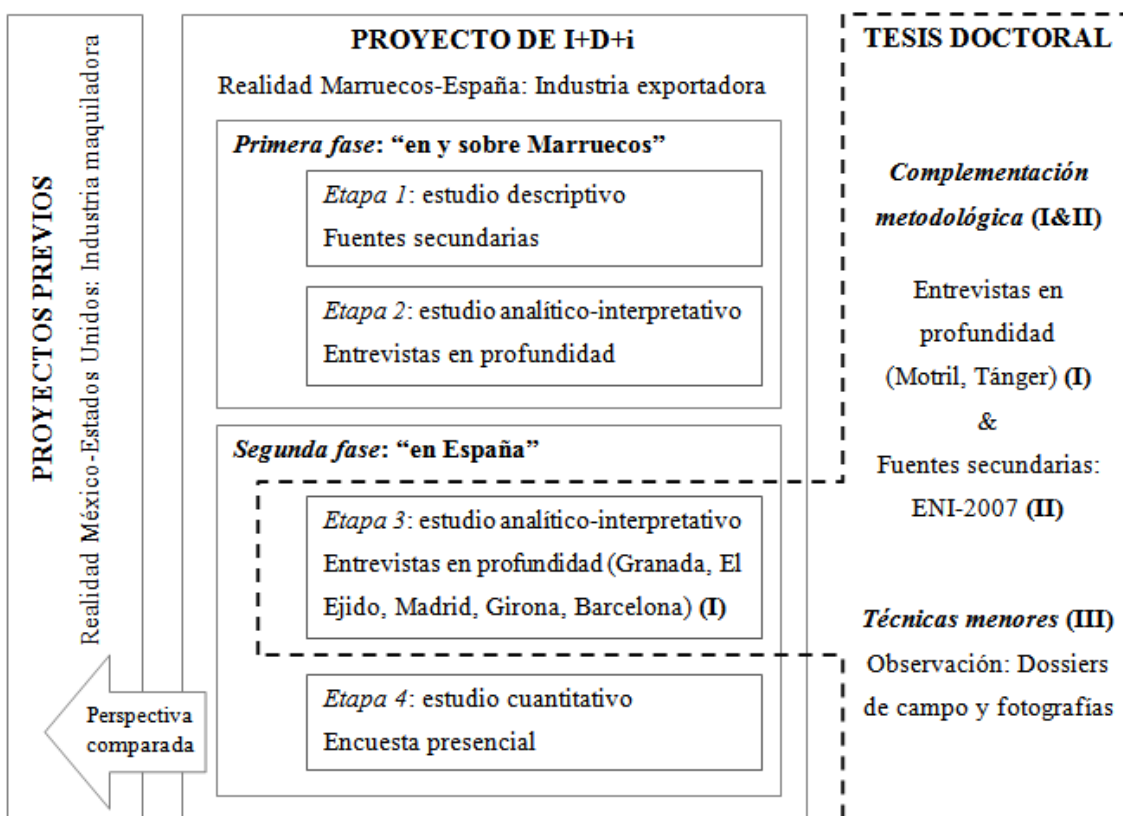
El proyecto de I+D+i analizó los patrones de desarrollo y evolución de la industria maquiladora en comparación con la más reciente industria exportadora marroquí. Mientras que el estudio de la realidad mexicana se había realizado en investigaciones previas por miembros del equipo de investigación, el nuevo proyecto pretendía atender el caso marroquí, siempre bajo una perspectiva comparada México-Marruecos. Partiendo de un enfoque cualitativo-cuantitativo, el proyecto se dividió en dos grandes fases: «en y sobre Marruecos» y «en España», en las cuales se implementaron las técnicas de la entrevista en profundidad y la encuesta presencial⁵⁷, además del recurso de fuentes secundarias. A la conclusión del mismo se habían respondido cuestiones tales como la configuración de la industria exportadora, sus efectos en los movimientos poblacionales internos (en Marruecos) y externos al país (hacia España), las condiciones sociolaborales de los trabajadores en las fábricas de exportación o las diferencias de género tanto en la industria como en los proyectos migratorios.

En el marco de ejecución del proyecto I+D+i emergió el planteamiento de aplicar una nueva línea de investigación que, conformada como tesis doctoral, centrara su atención en el ámbito laboral de aquellos trabajadores de la industria de exportación marroquí que han efectuado su proceso migratorio hacia el extranjero, en nuestro caso España. ¿Cuáles son las trayectorias laborales de estos inmigrantes marroquíes en España?, ¿existen diferencias significativas con aquellos marroquíes con diferente

⁵⁷ La población objeto de estudio en las entrevistas en profundidad fueron, en Marruecos, los trabajadores de la industria de exportación, los empresarios y las organizaciones empresariales, los responsables de las organizaciones no gubernamentales, las organizaciones sindicales y los responsables de diferentes instituciones económicas y políticas marroquíes; y en España, la población residente marroquí con experiencia laboral en la industria exportadora en Marruecos. En el caso de la encuesta presencial lo fue la población marroquí residente en España.

práctica laboral en el país de origen?, ¿cómo está afectando laboralmente la crisis socioeconómica en España a esta población?, ¿la crisis está suponiendo la gestación de un nuevo proyecto migratorio para estos inmigrantes? Con el propósito de responder a estos y otros interrogantes, el investigador doctoral participó de forma activa en la fase «en España». Las entrevistas en profundidad realizadas en esta fase se articularon como parte esencial en la consecución de los objetivos tanto del proyecto de I+D+i como de la presente investigación doctoral⁵⁸.

Gráfico 3.1 Vinculación entre el proyecto I+D+i y la investigación doctoral



Fuente: Elaboración propia.

⁵⁸ Lo expuesto en adelante hará referencia a la investigación doctoral salvo que, de forma expresa, se haga alusión al proyecto de I+D+i.

3.2 El diseño de la investigación

El espacio de estudio sobre el que versan las preguntas anteriores se ubica en la sociedad de destino, España. En este escenario migratorio, los aspectos que juzgamos relevantes para la investigación doctoral se articularon en torno a dos esferas de estudio: por un lado, la esfera laboral, con un claro interés en conocer el impacto de la crisis socioeconómica en el mercado de trabajo de los TMPIE en España; por otro, la esfera migratoria, con el aliciente de examinar si la crisis actual está obstruyendo a los TMPIE en su esfuerzo por alcanzar las expectativas depositadas a su llegada a España y, por tanto, si están o no surgiendo nuevos proyectos migratorios hacia, por ejemplo, países del norte de Europa o regiones en auge de industrialización del propio país alauí.

La investigación doctoral, en definitiva, se plantea como objetivo principal analizar la trayectoria laboral y migratoria en España de la población marroquí que, previamente, ha trabajado en la industria exportadora en Marruecos, en comparación con la que no⁵⁹. A estos sujetos se les he denominado a lo largo de la presente investigación como «TMPIE», esto es, «Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora», frente a aquellos sin experiencia en la industria de exportación y calificados como «No TMPIE». Por «industria de exportación» entendemos la instalación de empresas y fábricas, independientemente si pertenecen a capital nacional o extranjero, que tienen como objetivo el envío, total o parcial, de la producción de bienes manufacturados (*Offshoring*) o servicios (*Outsourcing*) al exterior del país. Asimismo se incluye dentro de la industria exportadora tanto la rama manufacturera (por ejemplo, agroalimentación, confección, automoción o electrónica) como la rama de servicios relacionada con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (por ejemplo, los *Call Centers* de atención al cliente). La situación de la industria de exportación marroquí será desarrollada en el *capítulo 4*.

Con el fin de determinar con más precisión este objetivo y, asimismo, ofrecer una ordenación a las cuestiones previamente planteadas, se han desarrollado seis objetivos secundarios que guiarán el proceso de la investigación doctoral, los cuales se

⁵⁹ Debido a que la ENI-07 aporta información hasta 2007 (véase *apartado 3.4*), la comparativa se realizará sobre el periodo previo a la crisis socioeconómica.

exponen en la *tabla 3.1*. Se ha optado por clasificarlos en función de las dos esferas anteriores: la laboral y la migratoria.

Tabla 3.1 Objetivos secundarios de la investigación

Esfera	OBJETIVO SECUNDARIO	Capítulo de resultados	Ppal. fuente de datos utilizada
Migratoria	Describir las principales características sociodemográficas y migratorias de los TMPIE residentes en España ¹	Tema 5	ENI-07
Laboral	Examinar la inserción y movilidad laboral de los TMPIE en el mercado de trabajo español antes ¹ y durante el periodo de crisis socioeconómica	Tema 6	Entrevistas y ENI-07
Laboral	Determinar las estrategias laborales en España de los TMPIE en situación de desempleo durante el periodo de crisis socioeconómica	Tema 6	Entrevistas y ENI-07
Laboral	Estudiar la evolución de las condiciones laborales de los TMPIE desde su llegada a España ¹ hasta la actualidad	Tema 7	Entrevistas y ENI-07
Migratoria	Analizar el impacto de la crisis socioeconómica en el surgimiento (o no) de nuevos proyectos migratorios en los TMPIE	Tema 8	Entrevistas
Laboral-Migratoria	Conocer el escenario laboral de los TMPIE que durante el periodo de crisis socioeconómica han retornado desde España a Marruecos	Tema 8	Entrevistas

¹ En comparación con los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia.

Eduardo Bericat (1998) identifica tres estrategias de integración metodológica, la triangulación, la combinación y la complementación, siendo esta última la seleccionada de cara a estudiar el hecho social que nos concierne. La «complementación» existe cuando, en el marco de un mismo estudio, se obtienen dos imágenes de la realidad a partir de la utilización de dos métodos de distinta naturaleza. De este modo se alcanza una “doble y diferenciada visión de los hechos” que completa “nuestro conocimiento sobre los mismos”. La legitimidad de esta estrategia “se soporta sobre la creencia de que cada orientación es capaz de revelar diferentes e interesantes zonas de la realidad social, así como que es necesario contar con esta doble visión para un mejor entendimiento del fenómeno” (Bericat, 1998: 37).

Tabla 3.2 Justificaciones/razonamientos para el uso de los métodos mixtos

Justificación	Se refiere a...
Triangulación o incremento de la validez	Contrastar datos CUAN y CUAL para corroborar/confirmar o no los resultados y descubrimientos en aras de una mayor validez interna y externa del estudio
Compensación	Usar datos CUAN y CUAL para contrarrestar las debilidades potenciales de alguno de los dos métodos y robustecer las fortalezas de cada uno
Complementación	Obtener una visión más comprensiva sobre el planteamiento si se emplean ambos métodos
Amplitud (proceso más integral)	Examinar los procesos más holísticamente (conteo de su ocurrencia, descripción de su estructura y sentido de entendimiento)
Multiplicidad (diferentes preguntas de indagación)	Responder a diferentes preguntas de investigación (a un mayor número de ellas y más profundamente)
Explicación	Mayor capacidad de explicación mediante la recolección y análisis de datos CUAN y CUAL. Los resultados de un método ayudan a entender los resultados del otro
Reducción de incertidumbre ante resultados inesperados	Un método (CUAN o CUAL) puede ayudar a explicar los resultados inesperados del otro método
Desarrollo de instrumentos	Generar un instrumento para recolectar datos bajo un método, basado en los resultados del otro método, logrando así un instrumento más enriquecedor y comprensivo
Muestreo	Facilitar el muestreo de casos de un método, apoyándose en el otro
Credibilidad	Al utilizar ambos métodos se refuerza la credibilidad general de los resultados y procedimientos
Contextualización	Proveer al estudio de un contexto más completo, profundo y amplio, pero al mismo tiempo generalizable y con validez externa
Ilustración	Ejemplificar de otra manera los resultados obtenidos por un método
Utilidad	Mayor potencial de uso y aplicación de un estudio (puede ser útil para un mayor número de usuarios o practicantes)
Descubrimiento y confirmación	Usar los resultados de un método para generar hipótesis que serán sometidas a prueba a través del otro método
Diversidad	Lograr una mayor variedad de perspectivas para analizar los datos obtenidos en la investigación (relacionar variables y encontrarles significado)
Claridad	Visualizar relaciones “encubiertas”, las cuales no habían sido detectadas por el uso de un solo método
Mejora	Consolidar las argumentaciones provenientes de la recolección y análisis de los datos por ambos métodos

Fuente: Hernández, Fernández-Collado y Baptista (2010: 552).

Partiendo de estas premisas, la presente investigación opta por una complementación con un «nivel máximo de integración» que dé lugar a una “*síntesis interpretativas* que integren los resultados procedentes de cada método” (Bericat, 1998: 106). Entre las cinco vías de acceso a la realidad social propuestas por Miguel Beltrán (1985), los métodos histórico, comparativo, crítico-racional, cualitativo y cuantitativo, este trabajo finalmente se ha inclinado por los dos últimos como métodos de investigación, siendo las técnicas de obtención de datos seleccionadas la entrevista en profundidad y los datos secundarios, respectivamente (véase *gráfico 3.1*, pág. 149). El diseño y realización de las entrevistas en profundidad se han efectuado en el marco del proyecto de I+D+i, con excepción de dos últimas oleadas de trabajo de campo en Motril y Tánger. Tanto el análisis de fuentes secundarias (la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007, principalmente) como la aplicación de otra técnica de menor peso en la investigación (la observación) son labores propias del investigador doctoral.

En conclusión, la integración de métodos es un excelente y enriquecedor modo de acercamiento a un fenómeno social como el que pretendemos estudiar puesto que, como afirma Todd D. Jick (1979), los resultados obtenidos a partir de la confrontación de distintos métodos tienen un mayor grado de validez que a través de un único método. Ésta y otras ventajas de los métodos mixtos o integrados han sido sintetizadas por Hernández, Fernández-Collado y Baptista (2010), las cuales se exponen en la *tabla 3.2* (véase pág. anterior).

3.3 La entrevista en profundidad como técnica cualitativa

Las técnicas cualitativas se caracterizan por ser una observación directa que entraña cierta interacción personal del investigador con los sujetos (o grupos) investigados en condiciones controladas, observación que está, a su vez, orientada a captar, analizar e interpretar los aspectos significativos diferenciales de la conducta y de las representaciones de los sujetos (o grupos) investigados (Ortí, 2010: 271-272). Estas y otras características de los métodos cualitativos han sido sintetizadas por Ruiz Olabuénaga (1996: 23) en las cinco siguientes: 1) la captación y reconstrucción del significado de las cosas como objetivo, 2) un lenguaje conceptual y metafórico, 3) una

obtención flexible y desestructurada de la información, 4) un procedimiento inductivo, y 5) una orientación holística y concretizadora.

Dentro de las diferentes perspectivas en la investigación social de Jesús Ibáñez (2010), en el marco del proyecto de I+D+i se apostó por la perspectiva estructural y, dentro de ella, por la entrevista. Esta técnica consiste en “un diálogo *face to face*, directo y espontáneo, de una cierta concentración e intensidad entre el entrevistado y un sociólogo más o menos experimentado, que oriente el discurso lógico y afectivo de la entrevista de forma más o menos «directiva»” (Ortí, 2010: 272). Los motivos de elección de la entrevista se deben a la dificultad de acceso al objeto de estudio, los TMPIE. Frente a otras técnicas como la encuesta (que requiere una muestra más numerosa) o el grupo de discusión (con mayores exigencias en el contacto y captación de los participantes, puesto que deben reunirse en una misma sesión) la entrevista se posiciona como el mejor modo de obtener información sobre un perfil poblacional muy concreto: según la ENI-07 (INE, 2007) en España residían solo 48.207 marroquíes con experiencia laboral en la industria en Marruecos.

Entre los diferentes tipos de entrevistas se ha optado por las denominadas abiertas o en profundidad debido a que, según Alfonso Ortí (2010), con ellas se alcanza la máxima interacción personal posible entre el «sujeto investigado» y el «sujeto investigador». También es relevante el planteamiento que Luis Enrique Alonso (1998: 72), sustentado en Maurizio Catani (1990), elabora sobre el posicionamiento de la entrevista abierta en un campo intermedio entre el «orden del hacer» y el «orden del decir»:

“La entrevista abierta, por tanto, no se sitúa en el campo puro de la conducta –el orden del hacer–, ni en el lugar puro de lo lingüístico –el orden del decir–, sino en un campo intermedio en el que encuentra su pleno rendimiento metodológico: algo así como *el decir del hacer*, basado fundamentalmente en que el hecho de hablar con los interlocutores de lo que hacen y lo que son (lo que creen ser y hacer)”.

En conclusión, se ha recurrido a la entrevista abierta o en profundidad siguiendo la metáfora del entrevistador «como minero» de Steinar Kvale (2011: 43-44): la entrevista es un proceso de recogida de conocimiento, el cual “se entiende como metal enterrado y el entrevistador es un minero que desentierra el valioso metal. El conocimiento está esperando en el interior del sujeto a ser descubierto”.

Por otra parte, en la entrevista en profundidad el investigador ha de traducir las «cuestiones de investigación» (en nuestro caso, los objetivos) en «asuntos de conversación» con mayor o menor estandarización y estructuración (Valles, 2014: 68), sugerencia que supuso la elaboración de un guión de entrevistas en el marco del proyecto de I+D+i. El guión se ordenó siguiendo una doble dimensionalidad espacio-temporal que aportara una rica información tanto para el propio proyecto de I+D+i como para la investigación doctoral: por un lado, Marruecos y España, por otro, pasado, presente y futuro. La secuencia de asuntos de conversación se ha organizado según los módulos y temáticas que se especifican en la *tabla 3.3*.

Tabla 3.3 Módulos y temáticas del guión de entrevistas

Módulo I: Marruecos	Módulo II: España
1. El lugar de nacimiento	5. La migración externa
2. La migración interna	6. La experiencia sociolaboral en España
3. La experiencia sociolaboral en Marruecos	7. Expectativas de futuro
4. Las transformaciones en la región de la industria exportadora	8. Información sociodemográfica

Fuente: Elaboración propia

El guión se ha elaborado de manera que las últimas cuestiones tratadas versen sobre aspectos sociodemográficos y una última reflexión libre (fáciles de responder a la vez que se consigue disminuir la posible subjetividad de los bloques anteriores). Igualmente se ha tenido en cuenta que un exceso de preguntas puede frustrar la correcta generación de información relevante, así como que las «preguntas indirectas» son a menudo mejores que las «preguntas directas», y las «no preguntas» son a su vez

mejores que las preguntas indirectas (Wengraf; en Valles, 2014: 68). En la elaboración de la batería de cuestiones a tratar tampoco se ha obviado el principio de flexibilidad por parte del entrevistador, por el cual, por ejemplo, el orden de preguntas y asuntos listados no tenían porque secundarse, si bien es cierto que su seguimiento facilitaba la posterior codificación y análisis de la información. Asimismo ha estado abierto a constantes modificaciones puesto que, partiendo de la apuesta metodológica por la que los procesos de obtención y análisis de la información se desarrollan simultáneamente, las entrevistas constantemente estaban aportando nuevos matices.

En cuanto al muestreo teórico, se ha generado con el transcurso de la investigación, esto es, en un proceso de continua revisión. Este dinamismo hace que no puedan determinarse de antemano el número de entrevistas a realizar sino que, por el contrario, éstas han seguido realizándose hasta que el punto de *saturación teórica* de las categorías ha hecho su aparición o, lo que es lo mismo, hasta que las entrevistas han dejado de aportar información relevante. En relación con el concepto de saturación, también se han tenido en cuenta los siguientes «criterios maestros de muestreo» propuestos por Valles (2014): a) *heterogeneidad*, es decir, que exista una representación socio-estructural de los entrevistados (en la investigación las variables básicas han sido «la rama en la que trabajaba en la industria de exportación» y «el sector principal en el que trabaja (o trabajaba) en España») y b) *economía* (los medios y el tiempo). El concepto de saturación será tratado con más profundidad en el *apartado 3.6*, el cual versa sobre el método de análisis de datos de la Teoría Fundamentada.

La presente investigación doctoral se ha sustentado en el módulo II, el cual discurre sobre la experiencia de los entrevistados desde que residen en España. En este módulo ha destacado con especial relevancia la sexta temática, «la experiencia sociolaboral en España», que aborda cuestiones como la trayectoria de trabajo del entrevistado en España, el escenario laboral propio y de su entorno más cercano en la actualidad, el envío (o no) de remesas, su situación jurídica en España, o una visión personal sobre el mercado de trabajo español durante el periodo de crisis socioeconómica. La *tabla 3.4* (véase pág. siguiente) muestra aquellas cuestiones específicas sobre empleo de los entrevistados.

Tabla 3.4 Cuestiones sobre empleo de la temática «la experiencia sociolaboral en España»

<p>1. Información empleo/empresa</p> <p>a. Ocupación y sector de actividad</p> <p>b. Descripción de funciones/tareas</p> <p>c. Situación profesional</p> <p>d. Nº y perfil (género, nacionalidad) trabajadores</p> <p>e. Localidad (y provincia)</p> <p>2. Acceso al empleo</p> <p>a. Año</p> <p>b. Motivo de elección</p> <p>c. Modo de consecución/selección</p> <p>d. Documentación/competencias /cualificaciones requeridas</p> <p>3. Características del empleo</p> <p>a. Horario y días a la semana</p> <p>b. Horas extras (elegibles, retribución)</p> <p>c. Salario</p> <p>d. Tipo de contrato</p> <p>4. Prestaciones</p> <p>a. Vacaciones pagadas</p>	<p>b. Formación</p> <p>c. Seguridad social</p> <p>d. Promoción laboral</p> <p>e. Otras prestaciones</p> <p>5. Ambiente de trabajo</p> <p>a. Responsabilidad</p> <p>b. Presión/dureza en el ritmo/método de trabajo</p> <p>c. Relación con jefe /compañeros</p> <p>d. Seguridad/acoso laboral/salud</p> <p>6. Sindicalización</p> <p>a. Sí /No y por qué</p> <p>b. Presencia en empresa</p> <p>c. Opinión sindicatos</p> <p>7. Salida del empleo</p> <p>a. Año y duración del empleo</p> <p>b. Motivo de salida</p> <p>c. Indemnización/ayuda por desempleo</p> <p>d. Valoración del empleo/empresa</p>
--	---

Nota: La batería de preguntas se repitió para cada empleo del entrevistado.

Fuente: Elaboración propia.

3.3.1 El trabajo de campo

Tras decidir el objeto y método de estudio, la siguiente fase correspondía a los preparativos relativos al trabajo de campo en España. Con la finalidad de desarrollar de forma ordenada y sintética la exposición de todas aquellas cuestiones, decisiones, dificultades y accidentes que tuvieron lugar en el transcurso de las oleadas de campo⁶⁰, se ha decidido formular un decálogo de preguntas a las que se les ofrecerá respuesta.

⁶⁰ El doctorando ha participado en cada una de las oleadas de trabajo de campo enmarcadas en el proyecto de I+D+i, tanto en las fases de diseño e implementación como en el posterior análisis de la información.

¿Se llevó a cabo un primer acercamiento «piloto» sobre los TMPIE?

Antes de determinar los espacios de trabajo de campo, el proyecto de I+D+i apostó por un primer acercamiento con los TMPIE en la ciudad de Granada debido a que supondría un adecuado modo de verificación del diseño metodológico sin que constituyera gasto alguno en desplazamiento y manutención. Estas entrevistas significaron una mejora en el procedimiento de acceso a los entrevistados y en la reformulación del guión de entrevistas, entre otros aspectos metodológicos. En su posterior análisis se comprobó que éstas habían sido realizadas con unos criterios de validez y fiabilidad suficientes (por ejemplo, las intervenciones del entrevistado aportaban información espontánea y relevante sobre las «cuestiones de investigación») como para darlas por buenas.

¿Cómo se seleccionaron los espacios geográficos de trabajo de campo?

La indagación de comunidades autónomas y provincias con mayor población marroquí en España (véase *tabla 3.5*, pág. siguiente) permitió, en una segunda fase, determinar en detalle los espacios geográficos de trabajo de campo: las comarcas y municipios y, dentro de ellas, las barriadas, plazas y calles con más residentes. Para ello nos servimos de los datos de las secciones censales del Padrón de Habitantes más reciente, los cuales aplicamos en el visor de mapas del portal web «cartociudad.es» perteneciente al Instituto Geográfico Nacional del Ministerio de Fomento de España. Sirva como ejemplo el procedimiento de selección de El Ejido, también utilizado para el resto de municipios visitados.

Almería es la primera provincia peninsular en porcentaje de residentes nacidos en Marruecos (véase *tabla 3.5*, pág. siguiente), los cuales se asientan principalmente en la comarca del Poniente Almeriense (véase *tabla 3.6*, pág. siguiente) dedicada a la agricultura intensiva (invernaderos) y su industria paralela (plásticos, bioquímica). Siguiendo los datos se comprobó cómo el municipio de El Ejido se caracterizaba por reunir una gran concentración de población en pocas secciones censales (véase *tabla 3.7*, pág. 160), aspecto que facilitaría la puesta en marcha de las jornadas de trabajo de campo. Este municipio almeriense se desarrolla a lo largo de un territorio muy extenso

que se encuentra dividido en diversas entidades o núcleos de población, como se observa en el *mapa 3.1* (véase pág. 161).

Tabla 3.5 Comunidades Autónomas y provincias con mayor población nacida en Marruecos, 2011

CC.AA.	Habitantes	Provincias	Habitantes	Provincias	% sobre población total
1. <i>Cataluña</i>	217.319	1. <i>Barcelona</i>	133.099	1. Melilla	20,43
2. <i>Andalucía</i>	135.036	2. <i>Madrid</i>	89.823	2. Ceuta	9,34
3. <i>Com. Madrid</i>	89.823	3. Murcia	61.883	3. <i>Almería</i>	5,58
4. Com. Valenciana	74.314	4. Málaga	41.598	4. <i>Girona</i>	4,68
5. Región Murcia	61.883	5. <i>Almería</i>	39.183	5. Tarragona	4,31
6. Castilla-La Mancha	31.985	6. <i>Girona</i>	35.393	6. Murcia	4,21
España	769.106	España	769.106	España	1,63

Nota: En cursiva se muestran aquellas comunidades autónomas y provincias en las que finalmente se realizó trabajo de campo.

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes de 2011 (INE, 2015b).

Tabla 3.6 Población marroquí en los principales municipios de la provincia de Almería, 2011

Municipio	Nacidos en Marruecos			Nacionalidad marroquí		
	Habitantes	% sobre pob. total	% hombres	Habitantes	% sobre pob. total	% hombres
1. <i>El Ejido</i>	13.827	16,51	68,87	15.687	18,73	66,53
2. Almería	6.914	3,63	60,66	7.247	3,81	60,29
3. Níjar	5.317	18,16	70,53	6.150	21,00	67,84
4. <i>Roquetas de Mar</i>	4.347	4,84	66,00	4.442	4,94	65,62
5. <i>Vícar</i>	2.171	9,18	56,70	2.553	10,79	54,01
6. <i>La Mojonera</i>	1.500	17,27	58,80	1.788	20,58	57,27
7. <i>Adra</i>	1.047	4,27	68,86	1.119	4,57	66,31
8. Cuevas Almanzora	545	4,15	69,36	547	4,16	69,10
9. <i>Berja</i> ¹	450	2,92	66,22	489	3,18	65,44
10. Pulpí	443	5,08	64,11	521	5,97	60,27
Provincia de Almería	39.183	5,58	66,02	43.206	6,15	64,35

¹ Hasta junio de 2015 incluyó como Entidad Local Autónoma al actual municipio de Balanegra.

Nota: En cursiva los municipios pertenecientes a la comarca del Poniente Almeriense.

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes de 2011 (INE, 2015b).

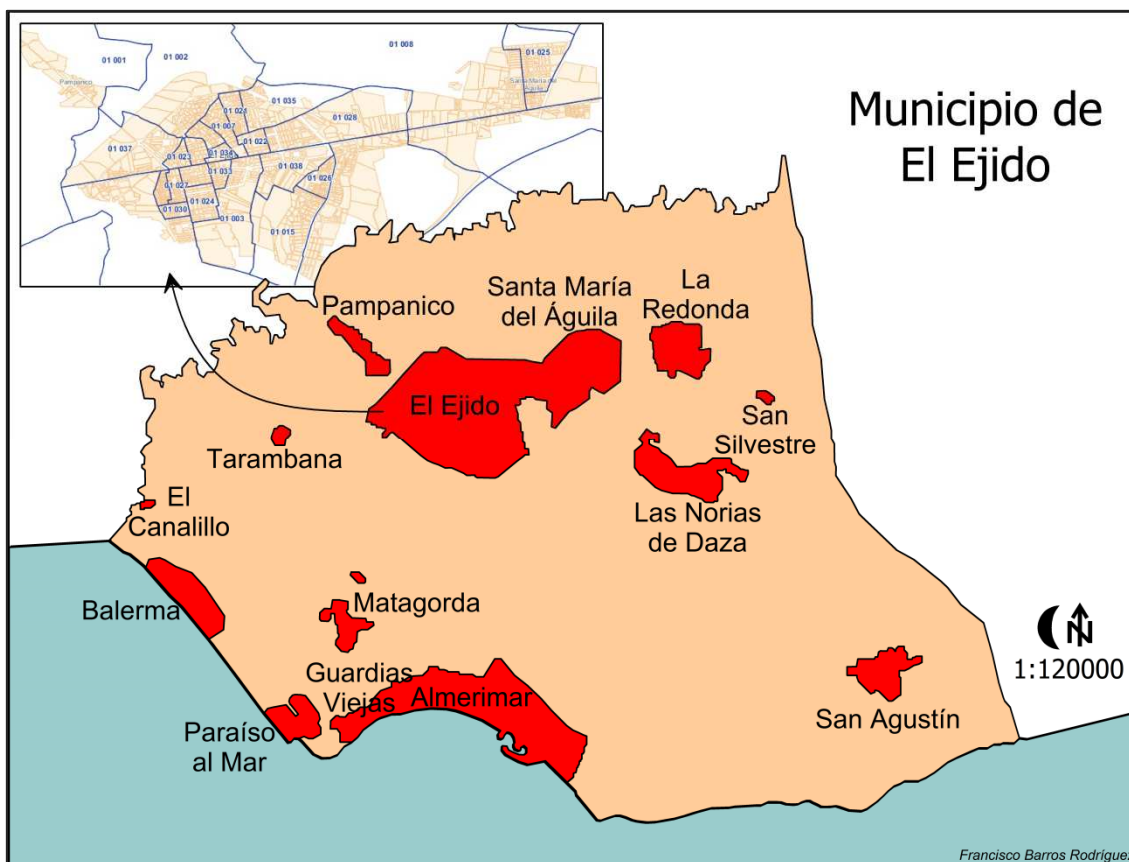
Tabla 3.7 Secciones censales del municipio de El Ejido (Almería) con mayor presencia de población de nacionalidad marroquí, 2011

Sección censal	Marroquíes	% sobre pob. total	Núcleo de población
01 004	597	26,90	El Ejido
01 006	524	20,40	
01 014	598	17,89	
01 016	545	32,58	
01 023	407	22,52	
01 027	242	17,47	
01 028	544	17,38	
01 030	649	35,84	
01 001	466	21,92	
01 008	748	24,73	Santa María del Águila
01 009	822	43,19	La Redonda y Santa María del Águila
01 010	1.272	39,26	
01 011	1.834	56,82	Las Norias de Daza
01 012	1.232	37,49	
01 029	721	34,15	
01 013	1.657	50,03	San Agustín (y San Silvestre)
01 018	514	19,24	Matagorda, Paraíso al Mar, Guardias Viejas

Nota: Se muestran aquellas secciones en las que más del 15% de su población es de nacionalidad marroquí.

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes de 2011 (INE, 2015b).

La existencia de un gran «mar de plástico» en el que la población marroquí está laboralmente muy asentada, supone que su presencia sea muy relevante en los núcleos alejados al principal, El Ejido, los cuales están formados por familias de trabajadores de la agricultura intensiva. A partir del «cartovisor» se construyeron una serie de mapas donde estaban presentes las distintas secciones censales del municipio, los cuales, complementados con los datos procedentes del Padrón de Habitantes, se convirtieron en un elemento esencial a la hora de fijar los espacios de trabajo de campo (véase el ejemplo de visor de mapa inserto en el *mapa 3.1*, pág. siguiente). Finalmente se visitaron los núcleos de población de 1) San Agustín y 2) Las Norias de Daza, en los cuales más de la mitad de sus residentes son marroquíes (véase *tabla 3.7*), 3) La Redonda y Santa María del Águila, y 4) diversas secciones al oeste del propio núcleo de El Ejido.

Mapa 3.1 Núcleos de población del municipio de El Ejido (Almería)

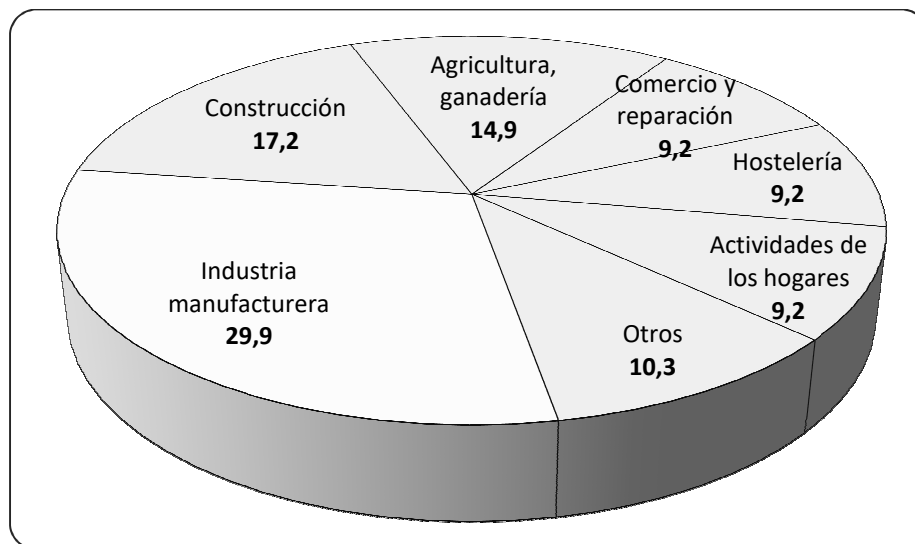
Fuente: Elaboración propia a partir de la información censal del CartoVisor del portal web cartociudad.es (Instituto Geográfico Nacional, 2012).

¿Cuáles fueron los espacios geográficos seleccionados?

Tras la primera experiencia en Granada, en el marco del proyecto de I+D+i se decidió que las siguientes oleadas de campo se desarrollaran, siguiendo el criterio de heterogeneidad muestral, en base a dos variables tipológicas básicas de los entrevistados: 1) la rama en la que trabajaba en la industria de exportación y 2) el sector principal en el que trabajaba (o trabaja) en España. Sobre este último, los principales sectores de actividad donde se emplean los TMPIE en España según la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 (INE, 2007) son la industria manufacturera, la construcción, la agricultura y, en menor medida, el comercio, la hostelería y las actividades del hogar (véase *gráfico 3.2*, pág. siguiente). Así, las siguientes oleadas se

llevaron a cabo en 1) El Ejido (Almería), 2) Manlleu, Tarrasa, Mataró (Barcelona) y Salt (Gerona)⁶¹ y 3) Madrid capital, Parla y Fuenlabrada (Madrid)⁶².

Gráfico 3.2 Sector de actividad en el que están empleados los TMPIE en España, 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Mientras que El Ejido cumplía el criterio del sector de actividad de la agricultura, Cataluña y Madrid lo hacían respecto a la industria manufacturera. El resto de sectores no supusieron inconveniente alguno debido a que su perfil laboral se encontraba presente en todos los espacios de trabajo de campo a los que nos

⁶¹ La oleada de Cataluña se llevó a cabo en los municipios barceloneses de Mataró (8.563 marroquíes en 2011; 6,9% sobre el total poblacional), Tarrasa (14.065; 6,6%) y Manlleu (3.385; 16,6%), y el gerundense de Salt (4.678; 15,4%) (INE, 2015b). La originaria selección de municipios había sido, intencionalmente, más amplia, no obstante, no se pretendía ir a todos sino viajar en función de cómo fueran desarrollándose las jornadas de trabajo.

⁶² Los municipios seleccionados en la oleada de Madrid fueron Parla, que en 2012 poseía 20 secciones censales con un porcentaje entre el 5 y el 10% de población marroquí sobre el total poblacional y 5 secciones con más del 10%, y Fuenlabrada, con 17 secciones entre el 5 y el 10% (INE, 2015b). También diversos distritos y barriadas del municipio de Madrid con una importante concentración de residentes marroquíes, en concreto, Lavapiés, Puente de Vallecas y los alrededores del Centro Cultural Islámico y Mezquita de Madrid (conocida como «Mezquita de la M-30»). Este último, situado en el distrito de Ciudad Lineal, fue visitado a partir de las recomendaciones de varias asociaciones.

desplazamos. Posteriormente el investigador doctoral llevo a cabo, de forma independiente al proyecto de I+D+i, una oleada de trabajo de campo en el puerto de Motril (Granada). La selección del espacio se debió a su cercanía con el centro universitario donde trabajaba el investigador doctoral (lo que reducía los costes) y al contexto en el que se llevo a cabo, la «Operación Paso del Estrecho»⁶³, que favorecía el acceso a un perfil de TMPIE más variado. También se realizó trabajo de campo en la ciudad marroquí de Tánger, el cual será expuesto más adelante.

¿Quién realizó las entrevistas en profundidad?

Las distintas fases de trabajo de campo en España las ha realizado el equipo de investigadores del proyecto de I+D+i, entre los que se incluía el propio investigador doctoral, junto a la presencia de ayudantes magrebíes con capacidades lingüísticas de árabe marroquí o *däriya* concernientes, principalmente, al Observatorio de Análisis de la Realidad Sociofronteriza del Mediterráneo (OARS del MED) y la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad de Granada. En el momento de efectuar cada entrevista se decidía si se realizaba en castellano o en árabe en función de los conocimientos lingüísticos del entrevistado. En castellano, en aquellos casos en los que el entrevistado tenía un suficiente nivel para que no se perdiera profundidad en el discurso. En caso contrario, se realizaba en árabe por parte del ayudante, el cual había sido instruido previamente en diferentes sesiones. Asimismo, en estos supuestos el investigador doctoral y el resto del equipo siempre estaban presentes como modo de supervisar y ofrecer respuesta ante posibles contratiempos o dudas por parte del ayudante.

⁶³ La «Operación Paso del Estrecho», coordinada desde 1987 por el Ministerio de Interior español a través de la Dirección General de Protección Civil y Emergencias, se activa anualmente entre el 15 de junio y el 15 de septiembre en los puertos de Algeciras, Tarifa, Málaga, Motril, Almería, Alicante, Melilla y Ceuta para facilitar la salida (y posterior llegada) de cerca de dos millones y medio de inmigrantes que retornan por vacaciones desde Europa a sus lugares de origen en el norte del continente africano (Protección Civil, 2015).

¿Las entrevistas han estado concertadas previamente?

Los encuentros con los entrevistados no han estado concertados previamente. Por contra, con antelación a cada una de las oleadas de campo se establecían, mediante la aplicación de las secciones censales del Padrón en el visor de mapas de «cartociudad.es», las barriadas, calles y plazas con mayor concentración de población marroquí en las que poder «vagabundear»⁶⁴ y aplicar el muestreo teórico. Aunque la dificultad a la hora de localizar a los entrevistados era superior, con este método de trabajo conseguíamos, primero, que el discurso no estuviera coaccionado por el hecho de poseer redes personales previas en común (esto es, conocidos, los cuales pudieran sentirse menos libre de responder sincera y espontáneamente a lo que han vivido u opinan sobre alguna de las cuestiones presentes en el guión), y segundo, que el perfil de los TMPIE fuera lo más heterogéneo y cercano a la realidad y, por tanto, menos sesgado en su selección (se evita entrevistar solo a población que, por ejemplo, tuviera un mayor grado de integración y presencia en la comunidad vecinal, lo que podría llevarnos a infrarrepresentar determinadas capas sociales y perder parte de la heterogeneidad propia de la población de TMPIE en España).

¿Dónde se han realizado las entrevistas?

Siguiendo el consejo que, en aras de un mayor beneficio en las entrevistas, es conveniente hacer agradable la conversación a los sujetos entrevistados (Webb & Webb, 2004), se han procurado unas mínimas condiciones de privacidad y tranquilidad. Por ello el lugar idóneo para la realización de las entrevistas ha sido el hogar de los entrevistados⁶⁵ debido a que, además, facilitaba la observación de la vivienda y el ambiente familiar de los sujetos de estudio. No obstante, se han visitado una gran diversidad de lugares en donde concertar entrevistas (mezquitas, locutorios, comercios, invernaderos, asociaciones, empresas, viviendas, plazas y calles que habitualmente se

⁶⁴ La estrategia del «vagabundeo» consiste en “un acercamiento de carácter informal al escenario donde se va a realizar la recogida de información” (Carrero et al., 2012: 137-138).

⁶⁵ En la determinación de las fechas de trabajo de campo se ha apostado por su realización en fines de semana y, en caso de días entre semana, en las horas de la tarde (cuando los sujetos a entrevistar regresan del trabajo).

conforman como espacios de reunión, etc.), por lo que en ocasiones no era posible su realización en el hogar. En estos casos, igualmente se buscaba un lugar apartado y tranquilo en donde realizar la entrevista.

¿Qué criterios han prevalecido en la realización de las entrevistas?

Las entrevistas han sido realizadas a) con un lenguaje claro, sencillo y breve, b) con un trato educado y sensible a lo que se nos dice⁶⁶ (algunos temas eran emotivos o delicados para la persona entrevistada), c) con una escucha crítica (no creyendo todo lo que se nos dice) y atenta (incidiendo o virando el discurso hacia aquellos temas que, bien eran ya interesantes, bien emergían como tales, lo cual implicaba cierto grado de intuición, improvisación y pericia verbal y no verbal por parte del entrevistador), y d) de forma anónima, esto es, en ningún momento se pedía que dijeran su verdadero nombre. El equipo de investigación siempre ha estado identificado como miembros de la Universidad de Granada (se mostraba el carnet universitario) y se ha explicado a cada potencial entrevistado el propósito y procedimiento de la entrevista. Igualmente se le recordaba que la información obtenida únicamente sería utilizada con carácter científico.

¿Cómo se ha recogido la información de las entrevistas?

Las entrevistas en profundidad han sido recogidas como registros de voz mediante el uso de grabadoras digitales para, seguidamente, traducirlas (las realizadas en árabe) y transcribirlas⁶⁷. En caso de que el entrevistado accediera a realizar la entrevista a condición de no ser grabada (lance acaecido en escasas ocasiones), ésta era registrada sistemáticamente en papel.

⁶⁶ Aunque sin olvidar la «asimetría de poder» existente entre el entrevistador y el entrevistado por la cual el diálogo es unidireccional, instrumental y, en ocasiones, manipulador (Kvale, 2011: 38-39).

⁶⁷ Las transcripciones han sido ejecutadas por el propio equipo de investigación, incluido el investigador doctoral, a excepción de las realizadas en árabe, las cuales han sido traducidas y transcritas por el ayudante lingüístico. El procedimiento de transcripción ha sido el mismo en ambos casos.

El investigador doctoral, de forma particular, también ha utilizado una *libreta de campo* para anotar de forma abierta e inmediata cualquier aspecto relevante en torno a la entrevista como, por ejemplo, comentarios fuera de grabación (especialmente frecuentes tras la conclusión de la entrevista, una vez que se ha creado un clima de confianza entre entrevistador y entrevistado), reflexiones del investigador, descripción del contexto de la entrevista, etc.⁶⁸ También ha servido para, de una manera libre, recoger aquellas observaciones que el investigador doctoral estimaba relevantes sobre el espacio de la «vida cotidiana» (Goffman, 2012) de los inmigrantes marroquíes en España. Al final de la jornada de trabajo (en el vehículo de transporte mientras nos trasladamos a otra localidad o, más habitualmente, en el hotel⁶⁹) estas anotaciones eran redactadas por el doctorando en un documento denominado *dossier de campo* en donde se describía la jornada y un resumen de cada una de las entrevistas realizadas, y se desarrollaban todas aquellas reflexiones resultantes de lo recogido mediante la observación.

A los *dossiers de campo* el investigador doctoral ha sumado el recurso de fotografías sobre el entorno vital en el que los TMPIE desarrollan su día a día. Las fotografías, al igual que los *dossiers*, se han configurado como un excelente medio para, transcurrido cierto tiempo, recapitular muchos matices con los que mejorar el análisis de las entrevistas en profundidad. Y es que, como afirman De Miguel y Ponce de León (1998: 84), la fotografía “es una herramienta del análisis social. Se dispara (la cámara) para congelar un instante o *momento decisivo* que permite luego ser visto, revisto, interpretado”.

Los extractos del *dossier de campo* «Cataluña 2012» que a continuación se presentan (ver *extractos 1, 2 y 3*), ejemplifican el transcurso de las jornadas. El primero expone una breve descripción de un espacio barcelonés en el que se llevó a cabo el trabajo de campo, mientras que los dos siguientes hacen referencia a reflexiones y conclusiones que, durante las jornadas, progresivamente fueron emergiendo (uno recoge

⁶⁸ Similar a como sucede con el *diario de campo* dentro de la técnica cualitativa de la observación participante.

⁶⁹ Se realizaban al final de la jornada debido a que una excesiva demora en su escritura podría derivar a que se diluyera la información. En la escritura de este *dossier de campo* no se ha seguido, deliberadamente, ni una forma organizada de redacción ni un estilo formal de narración, puesto que la finalidad era registrar la información de manera rápida y libre.

las primeras impresiones al final de la primera jornada de trabajo, otro las diferencias observadas acerca de las relaciones sociales entre la población extranjera y española según el municipio en el que trabajamos).

Extracto 1: “La zona donde se concentra la población marroquí se encuentra alrededor de una plaza situada unos metros por debajo del nivel de las calles. Esta plaza, que se llama *Sant Antoni de Pàdua*, está rodeada por edificios altos cuyos bajos comerciales están prácticamente dedicados a tiendas de alimentación y cafeterías marroquíes. Se observa como la vida se realiza en la calle. Innumerables sillas se amontonan alrededor de las entradas a las cafeterías, donde se reúnen los hombres. También se percibe buena convivencia entre la población subsahariana (a simple vista, menor en número) y marroquí. En las calles que se encuentran alrededor de la plaza se advierten otros muchos negocios de marroquíes: locutorios, fruterías, carnicerías, más tiendas de alimentación, etc. Cerca de esta zona se encuentra el mercado municipal. Junto a la plaza principal hay un parque, más o menos grande, llamado *Parc de l’Erm*. Hablamos con bastantes marroquíes que paramos por la calle o que encontramos en los establecimientos” (Manlleu, 20 de septiembre de 2012).

Extracto 2: “Algunas de las conclusiones a las que llegamos tras la primera jornada de trabajo son: [...] b) el perfil de TMPIE es difícil de encontrar (especialmente en Gerona, según nos comentan los residentes marroquíes, que nos recomiendan ir al área metropolitana de *Barna*); c) se detecta una gran presencia de población marroquí originaria de Nador y alrededores (nota: *teoría de redes migratorias*); d) bastantes personas nos comentan que se encuentran en situación de desempleo (evidenciamos que la crisis ha golpeado con virulencia la comarca) y que la dificultad para encontrarlo está suponiendo un aumento de la delincuencia y la prostitución (discurso que se repetirá en Salt); e) algunos interlocutores comentan que están pensando irse a «Europa» [...] o retornar a Marruecos [...] g) la desconfianza se palpa en las cafeterías y otros negocios (varias personas nos dicen que «es normal, muchos no tienen papeles y tienen miedo») lo que dificulta el acceso a las entrevistas; h) se revela una escasa presencia de mujeres en el ambiente cotidiano del barrio (salvo en las horas de entrada/salida del colegio o en dirección al mercado)” (Manlleu, 20 de septiembre de 2012).

Extracto 3: “Manlleu y Salt son municipios pequeños en donde los habitantes extranjeros, según nuestras observaciones, están menos integrados (no se perciben relaciones sociales del día a día entre extranjeros y autóctonos) y más segregados residencialmente (en las zonas donde viven prácticamente no se veía población española) [...] Esto pudimos comprobarlo en los mercados municipales de Manlleu y Salt, ubicados en barriadas de gran concentración de población inmigrante. Los autóctonos únicamente iban a comprar y marcharse, y casi nunca lo hacían tiendas de senegaleses o marroquíes. [...] Terrassa y Mataró, en cambio, son municipios más grandes en cuanto a extensión territorial y número de habitantes, en los que la población extranjera está más integrada en la vida social del municipio. Se apreciaban relaciones vecinales y comerciales entre inmigrantes españoles y extranjeros (digo inmigrantes porque la mayoría de los ciudadanos españoles que viven en los mismos edificios que los extranjeros eran, en su mayoría, andaluces o hijos de andaluces –también de otras regiones españolas-. Esto podía estimarse a partir de la presencia de un gran número de banderas españolas y andaluzas en los balcones, los nombres de los comercios, la lengua y el acento de las conversaciones del día a día, etc.). [...] Esa calma social que se palpaba en el ambiente nos beneficiaba a la hora entablar conversación con los marroquíes” (Tarrasa, 23 de septiembre de 2012).

¿Aparecieron obstáculos durante el trabajo de campo?

El primer obstáculo que apareció en el trabajo de campo, el cual ya había sido previsto en el diseño metodológico, fueron las grandes dificultades de localizar a los potenciales entrevistados. Aunque el volumen de residentes marroquíes en España es importante, la población objeto de estudio es más reducida: únicamente el 8,2% posee experiencia en la industria en el país de origen. Con el propósito de completar correctamente la muestra teórica y facilitar las tareas de trabajo de campo, se apostó por alargar el tiempo de las oleadas de campo, además de determinar al detalle las secciones de mayor concentración de marroquíes.

Por otra parte, aquellos obstáculos no previstos que iban apareciendo se intentaban solventar sobre el terreno en el trabajo de campo. Además, eran recogidos en los *dossiers de campo* para ser tenidos en cuenta en próximas oleadas. Entre las diferentes decisiones que se acordaron para solventarlos, destacar: 1) se apostó por realizar las entrevistas en el hogar de los sujetos entrevistados y, en caso de no ser

posible, se evitó en la medida de lo posible su realización en bares, cafeterías y similares -que no la búsqueda de entrevistados- (ver *extracto 4*). Esta decisión supuso una mejora en la calidad de las grabaciones; 2) tras la experiencia del trabajo de campo en Cataluña, se decidió que las siguientes oleadas se organizaran de modo que no se perdiera excesivo tiempo en traslados entre municipios bastante alejados; y 3) para la oleada en Madrid se elaboró un listado de asociaciones de inmigrantes a las que, pese a no contactar con antelación, si visitaríamos a lo largo de las jornadas. El trabajo in situ nos advirtió de la profunda afección que la crisis económica está suponiendo, no solo en el empleo de los inmigrantes (ver *extracto 5*), sino también en las subvenciones y ayudas percibidas por asociaciones y ONG de inmigrantes, lo que entrañaba que muchas de ellas se encontraran cerradas (ver *extractos 6 y 7* del dossier de campo «Madrid 2013»⁷⁰).

Extracto 4: “La noche de antes habíamos decidido cambiar de estrategia. [...] Primero, nada de entrar en bares, por lo menos no en los que haya mucha gente. No se consigue nada. Se refugian unos a otros, no se fían, incluso opino que si aceptara alguno el resto de clientela no lo vería con buen grado y aparecerían miradas de desaprobación y reproches (posteriormente se realizó alguna entrevista en cafeterías, pero siempre habiéndola concertado previamente y en lugares con escasa clientela) [...] En quinto lugar, y relacionada con la primera estrategia, se priorizará entablar conversación con personas que se encuentren solas o en grupos en los que estén presentes pocos miembros [...] además de siempre dar la mano y mostrar cercanía, si están sentados en bancos, muros, etc., hacerlo nosotros también (previo permiso a los interlocutores). Lo cierto es que desde el principio mejoró la cosa. Hicimos cuatro entrevistas” (Tarrasa, 22 de septiembre de 2012).

⁷⁰ La «Asociación de Trabajadores e Inmigrantes Marroquíes en España» (ATIME), fundada 1989 y con cerca de 15.000 afiliados en sus diversas sedes repartidas por todo el territorio nacional (Almería, Barcelona, Jaén, Madrid, Parla, Sevilla, etc.) permanece ilocalizable para el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, pese a continuar dada de alta en el Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior. Se le reclama la justificación de 620.000 euros recibidos en 2010 en concepto de subvenciones (Europa Press, 2012).

Extracto 5: “Por la mañana nos fuimos a una zona cercana a donde está la «Asociación Solidaria para la Integración Sociolaboral del Inmigrante» (ASISI), que habíamos visitado el día anterior. La zona ofrecía una imagen muy triste. Tenía comercios, algunos marroquíes y otros rumanos, pero la mayoría de locales estaban cerrados. [...] Hablamos con comerciantes como, por ejemplo, un hombre en una tienda de ropa y otro en una carnicería. La mayoría nos dicen que la cosa está muy complicada, que muchos se han marchado ya al norte de Europa o piensan irse. Comentan que hay mucho paro en la población marroquí [...] La situación laboral es muy complicada. La crisis ciertamente merece un análisis profundo en la tesis” (Puente de Vallecas, 7 de marzo de 2013).

Extracto 6: “Fuimos a las asociaciones a partir de las reseñas del informe realizado previo al viaje. Eran la «Asociación Femenina Hispano Marroquí de Fraternidad» [...], la «Asociación Fraternidad Hispano Marroquí» (AFHM) [...] y la «Asociación de Trabajadores e inmigrantes marroquíes en España» [...]. Ésta última me imaginaba que no la encontraríamos, ya que era una subse de ATIME, asociación que ya en Granada sabíamos que había cerrado. Sin embargo, no suponíamos que las dos primeras también lo estarían. Los vecinos de la zona nos comentaron que actualmente ya no existían, habían cerrado con la crisis” (Parla, 8 de marzo de 2013).

Extracto 7: “Otra de las claves ha sido los efectos de la crisis económica en la realidad asociativa de todos los lugares de trabajo de campo donde hemos estado. El descenso de ayuda pública a las asociaciones ha supuesto que, o sobrevivan con menos recursos, o hayan desaparecido. El mejor ejemplo es ATIME, la mayor asociación de trabajadores marroquíes en España y con sedes por todo el territorio nacional (Almería, Sevilla, Jaén, Madrid, Parla, Barcelona, etc.), la cual ha cerrado” (Fuenlabrada, 9 de marzo de 2013).

¿Cuántas entrevistas se han realizado finalmente?

Se han realizado un total de 44 entrevistas en profundidad a lo largo de cinco oleadas de trabajo de campo en España: Granada (mayo-junio de 2012), El Ejido (mayo de 2012), Cataluña (septiembre de 2012), Comunidad de Madrid (marzo de 2013) y

Motril (junio de 2015). Las entrevistas se han llevado a cabo en el seno del proyecto de I+D+i (38 entrevistas), a excepción de la oleada de Motril que fue ejecutada por el investigador doctoral de forma particular (6 entrevistas). Todas ellas se han organizado según diversas variables de los TMPIE en el casillero tipológico de la *tabla 3.8*.

Tabla 3.8 Casillero tipológico de la muestra de TMPIE (oleadas en España)

		Rama de la Industria Exportadora		Total
		Confección	Otros ¹	
Ocupación principal en España²	Industria manufacturera	6	3	9
	Agricultura	4	8	12
	Construcción	3	5	8
	Otros	8	7	15
<i>Otras variables</i>				
Género	Hombre	15	16	31
	Mujer	6	7	13
Edad	-35	8	7	15
	35-50	11	13	24
	+50	2	3	5
Nivel de estudios	Sin estudios-Primarios	8	10	18
	Secundarios	8	8	16
	Universitarios	5	5	10
Región de nacimiento	Tánger-Tetuán	10	8	18
	Otras regiones del Rif ³	3	6	9
	Resto del país	8	9	17
Migr. Interna previa	Sí	13	13	26
	No	8	10	18
Año de llegada a España ⁴	<2000	8	8	16
	2000-2005	7	10	17
	>2005	6	5	11
TOTAL		21	23	44

¹ Incluye las ramas de la automoción, la agroalimentación y transformación de productos del mar, la aeronáutica, la farmacéutica y los *Call Centers*.

² En la que más tiempo ha estado ocupado en España.

³ Incluye las regiones de Taza-Alhucemas-Taunat y La Oriental.

⁴ En caso de varios procesos migratorios hacia España, el año de la primera llegada.

Fuente: Elaboración propia.

Mapa 3.2 Mapa resumen del trabajo de campo (oleadas en España y Marruecos)



Nota: Entre paréntesis se muestra el número de entrevistas en profundidad realizadas.

Fuente: Elaboración propia.

Conforme iban desarrollándose las oleadas de campo en España y analizando las entrevistas, en un proceso simultáneo, el investigador doctoral fue consciente de la importancia que la categoría «retorno» suponía para la investigación. Este motivo llevo a diseñar un nuevo trabajo de campo que, en lugar de España, se llevara a cabo en Marruecos. La selección de Tánger como espacio geográfico estuvo influenciada por diversos factores. Primero, la constitución de la región Tánger-Tetuán como segundo polo industrial del país tras Casablanca y el primero en cuanto a exportaciones. En Tánger podría comprobarse si, en caso de retorno, la industria de exportación actúa

como lugar de atracción para la población que, en edad activa laboralmente, opta por retornar a Marruecos. Segundo, su proximidad con la Universidad de Granada. Y tercero, la presencia de compañeros del Observatorio de Análisis de la Realidad Sociofronteriza del Mediterráneo (OARS del MED⁷¹) residiendo en la ciudad, lo que facilitaría el desarrollo del trabajo de campo.

Las entrevistas en Tánger también servirían para conocer la trayectoria laboral de los inmigrantes marroquíes en España que, durante el transcurso de la crisis económica, decidieron regresar a Marruecos. En 2014 se realizaron 2 entrevistas en profundidad aprovechando una visita a la *Tanger Free Zone*, mientras que en 2015 se preparó una nueva oleada en la que se acometieron otras 12. Todas ellas⁷² fueron a sujetos que, con experiencia previa en la industria exportadora, emigraron hacia España y, posteriormente, retornaron a Marruecos. Sumando todas las etapas de trabajo de campo, las de España y Marruecos, finalmente son 58 las entrevistas en profundidad que componen la muestra empírica de la investigación doctoral. El *mapa 3.2* (véase pág. anterior) expone una síntesis de las distintas oleadas de campo.

3.4 Las fuentes secundarias como técnica cuantitativa

Siguiendo a Denzin (1970), el investigador, lejos de actuar de manera estática, debe de ser lo suficientemente flexible como para aprender a lo largo del proceso, principio que puede implicar notorios cambios en el diseño metodológico de la investigación. Siguiendo esta recomendación, junto con la idea de que la metodología cualitativa no es incompatible con la cuantitativa (Ruiz Olabuénaga, 1996), el investigador doctoral incorporó una serie de datos secundarios en la fase analítica-interpretativa de la información cualitativa. La utilización de estos datos secundarios, dentro de la estrategia metodológica de la complementación, ha servido como procedimiento de control de calidad de los resultados cualitativos: primero, han irrumpido nuevos incidentes pasados por alto durante el análisis de la información cualitativa, y segundo, se han contrastado los resultados teóricos a partir de la

⁷¹ Institución de la que es miembro el investigador doctoral.

⁷² De las 14 entrevistas, 12 fueron realizadas a hombres y 2 a mujeres.

incorporación de estos nuevos datos cuantitativos. En definitiva, la complementación de métodos ha ampliado y enriquecido la investigación a la vez que la fortalecía y consolidaba.

Los datos secundarios manejados en este trabajo han provenido de diversas fuentes estadísticas oficiales, entre las que destacan el *Haut Commissariat au Plan* (HCP) de Marruecos, el Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS) de España o la Organización de Naciones Unidas (ONU), sin embargo, aquellos a los que se le ha otorgado un carácter primario dentro de la estrategia de la complementación ha sido la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007. La ENI-07, según sus siglas, es una encuesta “dirigida a investigar las características demográficas y sociales de los nacidos en el extranjero, así como sus itinerarios migratorios, historia laboral y residencial, relaciones familiares y con el país de origen y relaciones en la sociedad española” (INE, 2007). Asimismo es la primera (y última) gran encuesta sobre flujos migratorios que abarca todo el territorio nacional y todos los colectivos de inmigrantes. La ENI-07, que fue realizada entre noviembre de 2006 y febrero de 2007 por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Grupo de Estudios de Población y Sociedad (GEPS) de la Universidad Complutense de Madrid, compone su universo de referencia con aquellas personas nacidas fuera de España (inmigrantes) que, en el momento de la entrevista, tenían 16 o más años.

La ENI-07 analiza todo el proceso migratorio desde el país de nacimiento hasta la llegada a España (y sus cambios de residencia, redes sociales, trayectoria laboral y otros aspectos como residentes en el país). Esta gran heterogeneidad de información nos ha permitido seleccionar una sub-muestra de nuestro interés: la de residentes, nacidos en Marruecos, que en su último trabajo en su país de partida estaban ocupados en la rama de actividad de la industria manufacturera. Si bien el INE ofrece herramientas de explotación de algunos datos en su web, no siempre se pueden cruzar las variables que nos son interesantes de cara a la investigación, por lo que, para acceder a datos detallados a nivel individual y conformar nuestra sub-muestra, se ha hecho preciso trabajar sobre el fichero de microdatos. Los microdatos son aquellos “ficheros que contienen los datos individuales de una estadística. Se trata de ficheros en formato ASCII estructurados por campos que contienen, para cada registro individual de la encuesta, los valores de cada variable” (Corbetta, 2007: 198).

A pesar de los inconvenientes propios a la hora de preparar el fichero de microdatos⁷³, la presente investigación ha optado por su utilización debido a que otorga mayor flexibilidad en el proceso de explotación de la ENI-07. La muestra recogida por la encuesta alcanza los 15.465 individuos, de los cuales 1.850 han nacido en Marruecos. De éstos, 152 casos han trabajado en la industria manufacturera y, por tanto, son los que han conformado la sub-muestra: los TMPIE. El resto han constituido el conjunto de No TMPIE. El Colectivo Ioé y Mercedes Fernández (2010: 20-21) han establecido una relación de las principales limitaciones y alcances de la ENI-07. En cuanto a las primeras:

- No constituye un instrumento válido para medir el volumen de la población inmigrada. La fuente para ello es el Padrón Municipal de Habitantes.
- Se excluyen a) los inmigrantes menores de 16 años (solo son captados como miembros del hogar de la persona encuestada), b) los inmigrantes que tienen nacionalidad española desde su nacimiento y que llegaron a España antes de cumplir dos años, c) los inmigrantes que residen en España por periodos inferiores a un año, y d) los inmigrantes mayores de 16 años que residen en viviendas con más de 15 ocupantes.

Sobre los alcances cabe señalar que la ENI-07 ofrece una amplia información en relación a la población inmigrante adulta con un año efectivo o previsto de residencia en España, independientemente de su nacionalidad actual:

- La estructura de los hogares, así como de la residencia de los familiares cercanos en España o en otros países.
- La extensión e importancia de redes sociales a lo largo del proceso migratorio.

⁷³ Para ello se ha recurrido al programa informático de estadística *IBM Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), en su versión 20.

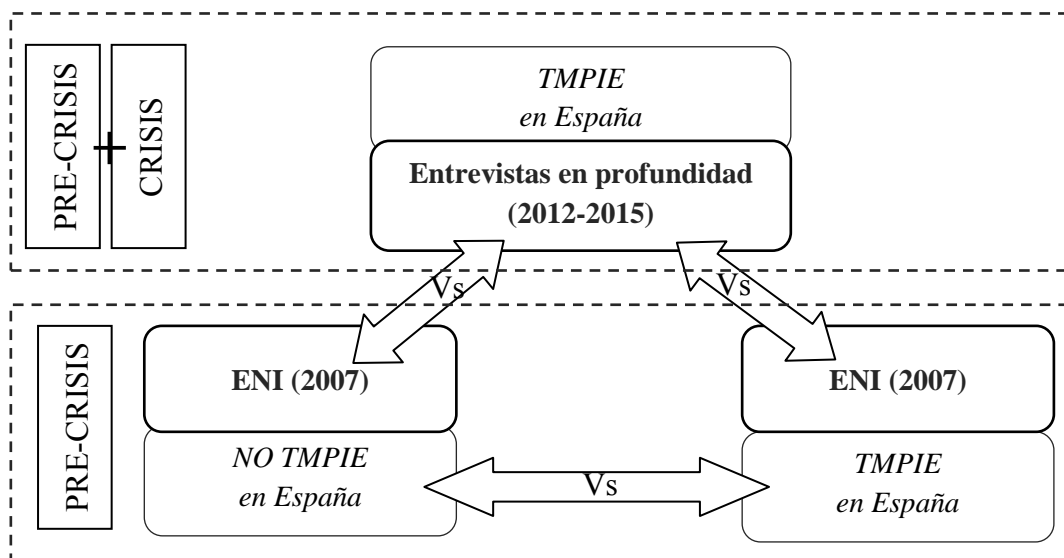
- Las distintas fases del proceso migratorio (situación en el país de partida, decisión de emigrar, migraciones internacionales previas, condiciones de llegada a España, situación familiar, laboral y vivienda actual, reagrupación familiar).
- Las trayectorias migratorias (cambios de estatus socio laboral, de residencia y vivienda en España), aunque solo esquemáticamente.
- Los vínculos con los países de origen (contactos, viajes, remesas).
- La situación social de la inmigración (situación laboral, vivienda, conocimiento de lenguas vernáculas, inversiones realizadas en España o participación social).

La sub-muestra seleccionada de la ENI-07 (nacidos en Marruecos que trabajaban en la industria manufacturera) también posee, particularmente, inconvenientes y ventajas que deben tenerse en cuenta en la presente investigación. Sobre los inconvenientes, destaca que a) la «industria manufacturera» no incluye la población marroquí procedente de los *Call Centers (Outsourcing)* y que, tanto la investigación doctoral como el proyecto de I+D+i, incluyen junto con la rama manufacturera (*Offshoring*) como parte de la industria de exportación; y b) la sub-muestra de TMPIE está formada por 152 encuestas lo que, teniendo en cuenta que la población con experiencia en la rama manufacturera en Marruecos se estima en 48.207 personas según la propia ENI-07 (INE, 2007), correspondería a un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 6,67%. Como respuesta a este último se ha apostado por realizar un doble análisis de los datos de la encuesta: por un lado, aplicar mayoritariamente una «estadística descriptiva» (a través del programa IBM SPSS 20), por otro, emplear un «análisis caso a caso de la encuesta», estudiando de forma independiente cada sujeto encuestado de manera similar a las entrevistas en profundidad (siguiendo la Teoría Fundamentada, la cual será relatada en el siguiente apartado).

En cuanto a las ventajas de la ENI-07 (véase *gráfico 3.3*, pág. siguiente), a) es la única fuente de datos que admite discriminar la población marroquí según la ocupación en el país de procedencia, permitiendo una comparativa entre los TMPIE y los No TMPIE, b) ofrece una excelente información sobre la trayectoria laboral y migratoria de

los TMPIE tanto en Marruecos como en España, y c) su realización en 2007 permite contrastar la situación de los TMPIE previa a la crisis con la actual a partir de las entrevistas en profundidad.

Gráfico 3.3 *Combinación de métodos en la investigación*



Fuente: Elaboración propia.

3.5 La Teoría Fundamentada como metodología de análisis

La presentación de la Teoría Fundamentada⁷⁴ (o *Grounded Theory*, en su original en inglés) entre la comunidad científica se sitúa en 1967 cuando los sociólogos Glaser y Strauss publicaron *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research* (1999). Ambos autores, procedentes de diferentes escuelas de pensamiento e investigación social, aportaron sus conocimientos científicos personales para posteriormente complementarlos de cara al surgimiento de la TF. Por un lado, Anselm L. Strauss (1916-1996) procede de la Escuela de Sociología de Chicago, uno de

⁷⁴ En adelante «TF». La base sobre la que se sustenta el presente trabajo se encuentra en el cuadernillo metodológico del CIS «Teoría fundamentada. *Grounded Theory*. El desarrollo de teoría desde la generalización conceptual» de Carrero et al. (2012).

los grandes centros científicos de principios del siglo XX. De tradición cualitativa, en el seno de la Escuela surgió la corriente del interaccionismo, de gran influencia en Strauss y la TF. Autores como Robert E. Park, William I. Thomas, George H. Mead, Everett Hughes, Howard Becker, Herbert Blumer, John Dewey o Erving Goffman también inspiraron enormemente al autor estadounidense. Por otro lado, Barney G. Glaser (nacido en 1930) proviene de la Escuela Sociológica de Columbia, de tradición eminentemente cuantitativa. Su mayor influencia se encuentra en los trabajos de Paul Lazarsfeld, aunque también en autores como Herbert H. Hyman, Robert K. Merton, Hans L. Zetterberg, Seymour M. Lipset y Alvin W. Gouldner, entre otros.

Si se establece una clasificación de los diferentes tipos de análisis en investigación cualitativa, se observa cómo destacan principalmente dos estilos centrales (Tesch, 1990): por un lado se encuentran los análisis estructurales, donde se distingue la técnica de «análisis del discurso»⁷⁵, por otro aparecen los análisis interpretacionales, resaltando la «teoría fundamentada». La TF es una metodología de análisis fundamentada en datos tanto cuantitativos como cualitativos⁷⁶ orientada hacia la elaboración de teoría. Apuesta por un procedimiento «inductivo» (la teoría emerge después de la recogida de los datos) fundado en la idea de que todo análisis sociológico debe de ir más allá de la mera descripción de la realidad social que se esté investigando. A continuación se detallan, simultáneamente, los principales elementos de la TF junto con el proceso seguido en el presente trabajo hacia la construcción de teoría.

3.5.1 El proceso analítico y sintético de la información

El proceso de análisis de la TF se realizó bajo la sistemática aplicación de 1) el método comparativo constante, 2) el criterio del muestreo teórico y 3) el criterio de la saturación teórica de las categorías encontradas. Además, los datos fueron analizados a partir del proceso trifásico de codificación (codificación abierta, codificación selectiva y

⁷⁵ Para más información se recomienda consultar el Cuaderno Metodológico del CIS de Fernando Conde (2009) sobre el «análisis sociológico del sistema de discursos».

⁷⁶ La TF facilita el análisis cualitativo de cualquier tipo de datos gracias a la diferenciación realizada por Glaser (1992; en Carrero et al., 2012) entre investigación cualitativa y análisis cualitativo.

codificación teórica), con el que progresivamente los «incidentes» se transforman en «teoría sustantiva» (nivel descriptivo o empírico) y, posteriormente, en «teoría formal» (nivel conceptual o teórico). Seguidamente se narra una descripción de estos elementos junto a su aplicación en la presente investigación doctoral.

El «muestreo teórico», ya mencionado anteriormente, se caracteriza, a diferencia de la perspectiva cuantitativa, por su dinamismo y flexibilidad: los procesos de obtención y análisis de datos se desarrollan conjuntamente, esto es, el muestreo se genera con el transcurso de la investigación. En el caso de las entrevistas en profundidad, en las primeras oleadas de trabajo de campo (Granada y El Ejido) el muestreo fue abierto en busca de situaciones que aportarán información relevante sobre el objeto de estudio: los TMPIE en España. A partir de los datos obtenidos, que pasaron a ser fragmentados y codificados⁷⁷, fueron emergiendo una serie de conceptos y patrones sociales que, progresivamente, enfocaron la investigación hacia otros informantes y localizaciones (Cataluña, Madrid, Motril y Tánger) que aportaran mayor «variabilidad de categorías». El proceso se prolongó, en forma «de espiral» (Carrero et al., 2012), hasta que dejaron de aparecer nuevos incidentes⁷⁸. En el instante en que los datos empezaron a ser repetitivos se alcanzó la «saturación teórica» de las categorías (los datos no aportaban información significativa sobre las categorías, ni nuevas categorías) y, por tanto, se suspendió el muestreo y el trabajo de campo. Por este motivo el número de unidades a observar ni pudo conocerse a priori ni fue importante para la investigación.

El procedimiento del muestreo teórico, por tanto, consistió en ir comparando incidentes desde el momento en que empezaron a recogerse los datos hasta que se produjo la saturación teórica y emergió una explicación teórica relevante. Para ello se utilizó el «método comparativo constante» (MCC), que busca semejanzas y diferencias de los incidentes contenidos en los datos con el fin de hallar regularidades en torno a procesos sociales (Carrero et al., 2012: 28). Una de las tareas que se llevaron a cabo

⁷⁷ Esto es, analizados mediante un proceso de descomposición en «unidades elementales de análisis» (Conde, 2015: 649).

⁷⁸ Los *incidentes* son segmentos de los datos en bruto que pueden ser analizados aisladamente y en los cuales se hallan cuestiones clave de cara a la verificación del marco teórico. Si el razonamiento teórico se considera relevante revelará que el muestreo se ha desarrollado correctamente.

durante el MCC fue la aplicación del proceso de codificación, en el que se analizan los datos con el objetivo de identificar diferentes ejes temáticos que sirvan para clasificar conceptualmente los incidentes. Consta de tres fases:

- *Codificación abierta*: comenzó con la fragmentación de los datos, los cuales (ya incidentes) pasaron a ser codificados «línea a línea» en base a las categorías que iban emergiendo. Todos los datos fueron susceptibles de aparición en alguna categoría; en caso de nuevos incidentes y categorías, se apostó por ajustarlos a las categorías ya existentes en la medida de lo posible. Esta codificación, basada tanto en los datos en bruto como en la experiencia y conocimiento teórico del investigador, supuso la aparición de los «memos teóricos»⁷⁹ (a continuación se exponen algunos ejemplos de la investigación). La saturación total de categorías se produjo cuando, tras las constantes comparaciones, todos los datos se ajustaron a las categorías emergentes. La codificación abierta permitió indagar la dirección que tomó la investigación en las sucesivas etapas.
- *Codificación selectiva*: la codificación abierta concluyó cuando un código fue identificado como categoría central. Desde ese instante se produjo una codificación (selectiva) de únicamente aquellas categorías vinculadas a la categoría central y cómplices en la descripción de los procesos sociales, discriminando al resto. El muestreo teórico y el trabajo de campo se estructuraron en base a la categoría central hasta su saturación teórica.
- *Codificación teórica*: la explicación teórica (teoría formal) sobre el problema de investigación alcanzó un mayor nivel de abstracción (códigos teóricos) gracias a la reflexión alrededor de las relaciones y propiedades de la categoría central.

⁷⁹ Los «memos» son anotaciones sobre “descripciones de la investigación, del comportamiento, de la experiencia del investigador o de las penetraciones teóricas que ocurren a través del proceso analítico”. Los denominados «memos teóricos» versan sobre ideas teóricas que, a lo largo de toda la investigación, surgen (y se escriben) de forma constante e inmediata en relación a las categorías y conexiones entre categorías. Se acudirán a ellos siempre que sea necesario, gracias a su gran utilidad como orientadores de la investigación (Carrero et al., 2012).

“El acuerdo consular de 1964 con Marruecos, por el que los ciudadanos marroquíes podían entrar en España sin visado, quedó sin vigor en 1991 al imponerse la figura del visado, el cual sería concedido si se demostraba la solvencia económica del viajero. Actualmente, entre la documentación requerida para la solicitud de **visados de estancia** (turismo, comercio, estudios de duración inferior a 90 días, etc.), se encuentra la disposición de medios de subsistencia suficientes (saldo bancario y extractos de movimientos de los últimos tres meses) y acreditar la situación profesional (certificado de trabajo, últimas tres nóminas y certificado de salarios expedido por la CNSS para el caso de empleados) [...]. Los entrevistados comentan cómo cumplir los requisitos y conseguir la aceptación del visado de estancia [...] está suponiendo “quemar el visado” (*código in vivo*), esto es, prolongar la estancia más allá del tiempo de permiso, por lo que estaríamos hablando de una *situación irregular sobrevenida* (premeditada por el migrante)” (**Memo teórico 16**).

“**Esbozo biográfico:** Hombre, 30 años, soltero, sin hijos, estudios secundarios, residente en Granada, de alquiler en un piso compartido con un amigo, con experiencia en la IE *Call Center*. Su padre es mecánico (tiene un garaje de chapa y pintura) y su madre ama de casa. **Trayectoria laboral/migratoria:** (1981) nacimiento en Tetuán; (2000) experiencia laboral en Tetuán (3-4 meses) en una empresa de fabricación química (lejías), a la cual accedió con 19 años gracias a unas prácticas tras estudiar en el Centro de Formación Profesional Juan de la Cierva (Nota: *transnacionalismo*); (2001-02) experiencia migratoria interna hacia Tánger para trabajar en una empresa de la IE *Call Center* (9 meses en la recepción de llamadas del servicio de una empresa de telefonía); (2003) solicitud de visado de vacaciones (se solicita a España. Nota: *facilidad del visado en España frente al resto*) y migración externa con 22 años a Bruselas (Bélgica) donde estuvo año y medio (el resto de tiempo hasta 2008 estuvo yendo y viniendo entre Bruselas y Granada. Nota: *migración circular*). No tuvo realmente ningún trabajo, solo ayudó tres meses en el negocio de unos tíos suyos con los que vivía (cafetería situada bajo de la vivienda). Los cinco primeros años estuvo sin papeles. (2008) asentamiento en Granada, donde residen unos tíos suyos. En los cuatro años que lleva ha trabajado en bazares y teterías de un mismo dueño marroquí (durante 2 años) y en un comercio de *shawarma* de un dueño sirio (durante 6 meses). Después estuvo 5 meses sin trabajar hasta que de nuevo el primer jefe con el que trabajó lo ha vuelto a contratar en una tetería” (**Memo biográfico E6 / Granada, 2012**).

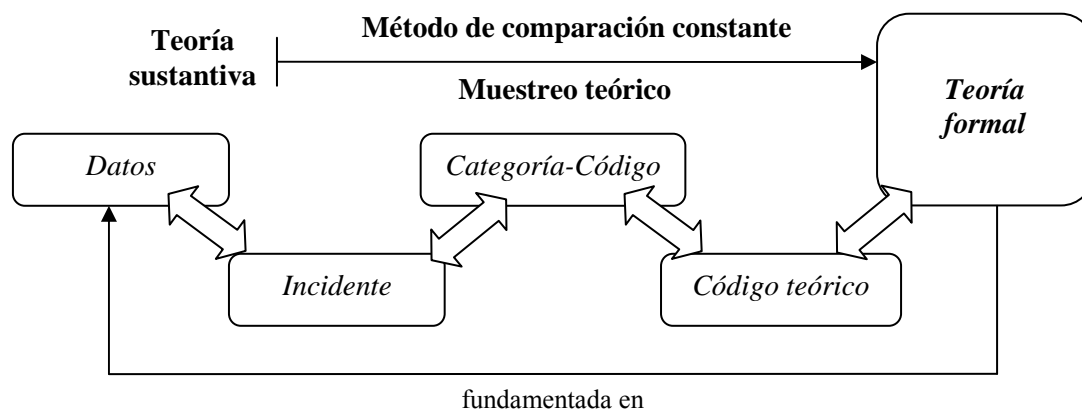
La complementación de las tres etapas desencadenó una progresiva transformación de los incidentes (véase *gráfico 3.4*, pág. siguiente) en, primero, *teoría sustantiva* (nivel descriptivo o empírico) y, posteriormente, *teoría formal* (nivel conceptual o teórico). La teoría sustantiva se originó a partir del proceso de obtención y análisis de los datos en bruto, mientras que la teoría formal, que ofrece una explicación de mayor abstracción del problema de la investigación, se originó a través de la teoría sustantiva. La *tabla 3.9* (véase pág. 185) expone los resultados teóricos del proceso, la cual se organiza según los siguientes elementos:

- Las *categorías* o *códigos sustantivos* (véase primera columna de la *tabla 3.9*) son elementos de clasificación que suelen emplearse en la explicación teórica que emerge de los incidentes. Pueden ser de dos tipos (Carrero et al., 2012: 33): *códigos in vivo* (generados a partir del lenguaje sustantivo de las entrevistas en profundidad, a saber, de los datos en bruto correspondientes a los incidentes) y *constructos sociológicos* (formulados a través del conocimiento sociológico, tanto de las entrevistas como de la ENI-07).
- Las *familias* (véase primera columna) son “asociaciones de códigos que guardan relación entre sí” y que facilitan “el proceso de síntesis e integración de los datos” en los códigos teóricos (Carrero et al., 2012: 42). Las familias, como estrategias analíticas de investigación, permiten crear redes conceptuales que ayuden en la emergencia de explicaciones teóricas a integrar en la Teoría Formal.
- Los *códigos teóricos* o *conceptuales* (véase segunda columna) son constructos con mayor nivel de abstracción que las categorías y, por tanto, poseen valor explicativo propio.
- La identificación de *procesos sociales básicos* (PSBs) (véase tercera columna) es un procedimiento que parte de la teoría sustantiva para generar la teoría formal, el cual hace referencia a procesos genéricos (no sustantivos) que recogen y organizan los diferentes comportamientos sociales a lo largo del tiempo y permiten alcanzar la formalización de la teoría. El procedimiento consiste en comparar un PSB (u otra categoría

central) con distintas áreas sustantivas mediante la revisión de la literatura (y las experiencias e incidentes del propio investigador) relacionada con alguna dimensión o propiedad del PSB (Carrero et al., 2012).

- La *categoría central* (véase cuarta columna) es un *código teórico* que explica la mayor variabilidad de los datos, lo que habitualmente lo convierte en la base del tema principal objeto de la investigación siempre que se verifiquen las siguientes propiedades (Glaser, 1978): 1) relacionarse con muchas categorías y propiedades, 2) repetirse frecuentemente en los datos, 3) tardar más tiempo que otras categorías en alcanzar la saturación teórica, 4) relacionarse fácil y significativamente con otras categorías, 5) poseer implicaciones claras y delimitadoras de las explicaciones teóricas emergentes, 6) orientar el proceso de investigación, 7) ser variables completas, y 8) conformarse como dimensiones del problema objeto de estudio.

Gráfico 3.4 El proceso de análisis de la Teoría Fundamentada

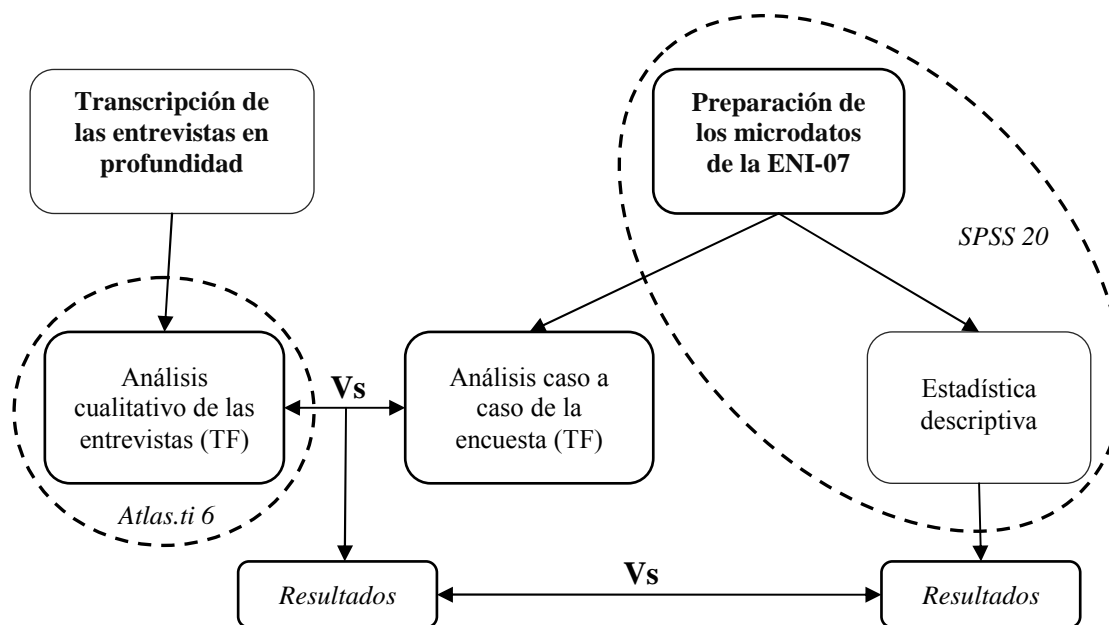


Fuente: Elaboración propia.

Si trasladamos todos estos elementos propios de la TF al trabajo realizado en la investigación doctoral, se concluye que el proceso de análisis se ha desarrollado,

asistido por el software Atlas.ti 6⁸⁰, siguiendo una serie de pasos (Muhr, 1997; en Valles, 2015: 635). Primero se ha creado una «unidad hermenéutica», esto es, un nuevo proyecto de Atlas.ti, al que se le han asociado los «documentos primarios» con la transcripción de cada entrevista en profundidad. Seguidamente se ha dado inicio a la categorización mediante la lectura y selección de los fragmentos de interés para la investigación, asignándose códigos y memos. Los fragmentos codificados han sido comparados tanto entre ellos como con los datos cuantitativos de la ENI-07 (los cuales han sido analizados sin recurrir al software Atlas.ti) para, posteriormente, reducir las categorías mediante la organización de los documentos primarios, los códigos y los memos en familias. Para la integración de las categorías se han trazado redes a partir de los códigos creados. Por último, se ha refinado el análisis y la interpretación, escribiéndose los capítulos de resultados de la investigación doctoral.

Gráfico 3.5 El proceso de análisis de los datos en la investigación



Fuente: Elaboración propia.

⁸⁰ El programa Atlas.ti ha facilitado la organización de la información de las entrevistas en profundidad en categorías y familias para su posterior localización. La fase de codificación de las entrevistas, esto es, la asignación de códigos y memos, ha sido desarrollada por el investigador doctoral en el marco del proyecto de I+D+i.

Tabla 3.9 La emergencia de la categoría central a través de la Teoría Fundamentada

Familias y códigos substantivos	Códigos conceptuales	Procesos Sociales Básicos (PSB)	Categoría central
<p>5. Características socio-demográficas y migratorias de los TMPIE</p> <ul style="list-style-type: none"> ● El lugar de procedencia <ul style="list-style-type: none"> ○ Regiones de origen ○ Condiciones socio-familiares y residenciales ● El proceso migratorio <ul style="list-style-type: none"> ○ Motivaciones y causas ○ Estrategias y obstáculos ● La situación en destino <ul style="list-style-type: none"> ○ Regiones de residencia ○ Situación administrativa ○ Otras <p>6. Movilidad laboral de los TMPIE en el mercado de trabajo español</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Primera movilidad laboral <ul style="list-style-type: none"> ○ Ocupaciones y sectores de actividad ○ Situaciones profesionales ● Segunda movilidad laboral <ul style="list-style-type: none"> ○ Ocupaciones y sectores de actividad ○ Situaciones profesionales ○ Preferencias laborales ● Tercera movilidad laboral <ul style="list-style-type: none"> ○ Ocupaciones y sectores de actividad ○ Estrategias frente desempleo/precariedad <p>7. Condiciones laborales de los TMPIE en el mercado de trabajo español</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Consecución del empleo ● Contrato de trabajo y extinción ● Salario y principales usos <ul style="list-style-type: none"> ○ Vivienda ○ Remesas ○ Retorno vacacional ● Vacaciones anuales ● Jornada laboral y descanso semanal ● Sindicalización <p>8. Decisiones migratorias en tiempos de crisis</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Perspectivas antes de la crisis <ul style="list-style-type: none"> ○ Asentamiento en España ○ Retorno por jubilación ● Decisiones durante la crisis <ul style="list-style-type: none"> ○ Asentamiento en España ○ Retorno por fracaso ○ Reemigración a Europa ● Reinserción laboral en Marruecos <ul style="list-style-type: none"> ○ Negocio propio ○ Industria de exportación: <i>Call Center</i> ○ Industria de exportación: manufactura ○ Otros 	<p>Frustración de las necesidades y aspiraciones personales y/o familiares en la industria de exportación / Marruecos</p> <p>Ventaja comparativa de España / Europa frente a la industria de exportación / Marruecos</p> <p>Movilidad laboral descendente (obstáculos iniciales)-levemente ascendente (mayor integración)-descendente (crisis)</p> <p>Segmentación del mercado de trabajo español: inmigrantes (TMPIE) vs autóctonos; hombres TMPIE vs mujeres TMPIE</p> <p>Mayor valor explicativo de «contextos de recepción» que «factores individuales» en la movilidad/condiciones laborales</p> <p>Aumento de la precariedad laboral y retroceso de condiciones laborales/salariales en tiempos de crisis</p> <p>Del asentamiento definitivo (precrisis) a la multiplicidad de escenarios (crisis)</p> <p>El establecimiento de un negocio propio como reinserción laboral ideal en caso de retorno</p>	<p>En origen: <i>Construcción de (nuevas) aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España</i></p> <p>En destino (precrisis): <i>Postergación y posterior reaparición de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España</i></p> <p>En destino (crisis): <i>Frustración de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España</i></p> <p>En destino (crisis): <i>Reajuste de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España</i></p> <p>Retorno/ Reemigración: <i>Construcción... Frustración... Reajuste... de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en Marruecos/ Tercer país</i></p>	<p>Reajustar las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales / Tomar nuevas decisiones migratorias</p>

Nota: Las familias concuerdan con los cuatro capítulos del bloque de resultados.

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas y el análisis caso a caso de las encuestas de la ENI-07.

3.6 Criterios evaluativos de la investigación

Ruiz Olabuénaga (2012: 115-118) propone cinco criterios de control de la calidad comunes a todo tipo de investigación: *validez* (si se alcanza su verdadero objetivo), *fiabilidad* (si el resultado es el mismo por diferentes investigadores), *consistencia interna* (si existe una coherencia lógica entre las partes), *precisión* (si hay exactitud en la medida) y *parsimonia* (si se obtiene el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo). Éstos han sido tenidos en cuenta en la presente investigación, al igual que aquellos criterios para la evaluación de la Teoría Fundamentada que, propuestos por Glaser y Strauss (1999) en su obra *The Discovery of Grounded Theory*, Carrero et al. (2012: 98-103) sintetizan en torno a dos vertientes:

- El *desarrollo teórico*, esto es, los criterios a cumplir por las teorías generadas para ser consideradas fundamentadas: que la teoría se ajuste a los datos, que tenga relevancia, que funcione, y que pueda ser modificable.
- La *aplicación práctica*, a saber, los requisitos a reunir por las teorías generadas para ser aplicadas a un área sustantiva: que la teoría se ajuste al área sustantiva en la que va a ser aplicada, que sea comprendida por las personas comunes en el área sustantiva de aplicación, que sea suficientemente general para poder ser aplicable a la variedad de situaciones dentro del área sustantiva, y que permita un control parcial sobre la estructura y los procesos de las situaciones comunes y de los cambios en el tiempo.

Por último, la investigación también ha considerado en todo momento una serie de cuestiones éticas, las cuales se resumen a continuación:

- Poseer el consentimiento de los sujetos de forma previa a la realización de la entrevista. Previamente se les ha informado del propósito y procedimiento del encuentro y se les ha asegurado su anonimato.

- Preservar la confidencialidad de los datos, limitando el acceso a la información exclusivamente al equipo de trabajo.
- Certificar que la transcripción de la grabación digital es fiel a las declaraciones de los entrevistados, incluyéndose expresiones propias, modismos u otras alteraciones lingüísticas. Igualmente se reconoce la confidencialidad de los entrevistados en las transcripciones y en el informe final de la investigación.
- Reconocer al entrevistado su derecho a no hablar sobre aspectos que no quiera tratar, así como su derecho a retirarse y no continuar la entrevista en cualquier momento.
- Asegurar que la realización de la entrevista no va a tener consecuencias para el sujeto entrevistado como, por ejemplo, procurar unas mínimas condiciones de privacidad y tranquilidad en el encuentro.
- Proporcionar un mejor conocimiento de la realidad estudiada a partir de la publicación del informe final, el cual sirva a organismos, asociaciones, investigadores y otros actores en la mejora de la situación de los sujetos investigados.

BLOQUE DE CONTEXTUALIZACIÓN

Salida de trabajadoras de la antigua Zona Franca de Tánger (trabajo de campo, 2014)



Autor: F. Barros

Capítulos:

4. La realidad social en torno a la industria exportadora asentada en Marruecos:
el origen migratorio de los TMPIE

4. LA REALIDAD SOCIAL EN TORNO A LA INDUSTRIA EXPORTADORA ASENTADA EN MARRUECOS: EL ORIGEN MIGRATORIO DE LOS TMPIE

Rotonda de entrada a la «Tanger Free Zone» (visita a la zona franca, 2014)



Autor: F. Barros

“La división y organización modernas del trabajo generan un predominio cada vez mayor de las ocupaciones que están casi completamente desprovistas de estímulo y que, por lo tanto, tienen escaso interés para el trabajador. Este hecho afecta necesaria y profundamente a la felicidad humana”, *El campesino polaco en Europa y en América* (W. I. Thomas & F. W. Znaniecki, 2006 [1918-1920]).

“Tantos o cuantos centenares de *brazos* en esta fábrica de tejidos; y tantos y cuantos centenares de caballos de vapor. Se sabe, a la libra de fuerza, lo que rendirá el motor; pero ni todos los calculistas juntos de la Casa de la Deuda Nacional pueden decir qué capacidad tiene en un momento dado [...] el alma de cada uno de estos hombres que sirven a la máquina con caras impasibles y ademanes acompasados”, *Tiempos difíciles* (Charles Dickens, 2010 [1854]).

“Da vueltas a la torrecilla y ajusta la fresa, luego el taladro, después la navaja de estriar. Ponte a biselar, luego a taladrar, después a pulir. Ya está. Sácalo y mete otro cilindro, revisando de vez en cuando la medida, porque no tendría gracia hacer mil y que me los tirasen a la cara los inspectores. Cuarenta y cinco chelines no crecen de los árboles. Y de nuevo a dar vueltas a la torrecilla, a fresar, a estriar y a taladrar hasta que se me duerman los brazos. Veloz como un rayo”, *Sábado por la noche y domingo por la mañana* (Alan Sillitoe, 2011 [1958]).

4.1 Introducción

La presente tesis doctoral analiza la trayectoria laboral y migratoria de la población marroquí en España que, previamente, ha trabajado en origen en la industria exportadora. Si bien centra sus resultados en un instante en el que ya se ha llevado a cabo el proceso migratorio hacia el extranjero, el trabajo parte del supuesto de que si se pretende examinar el comportamiento sociolaboral de los sujetos que residen en la sociedad de destino, previamente debe incorporarse y comprenderse el escenario donde se gestó la decisión migratoria: en el caso que nos ocupa, la industria de exportación afincada en el país alauí, la cual se enmarca dentro de un proceso de relocalización industrial.

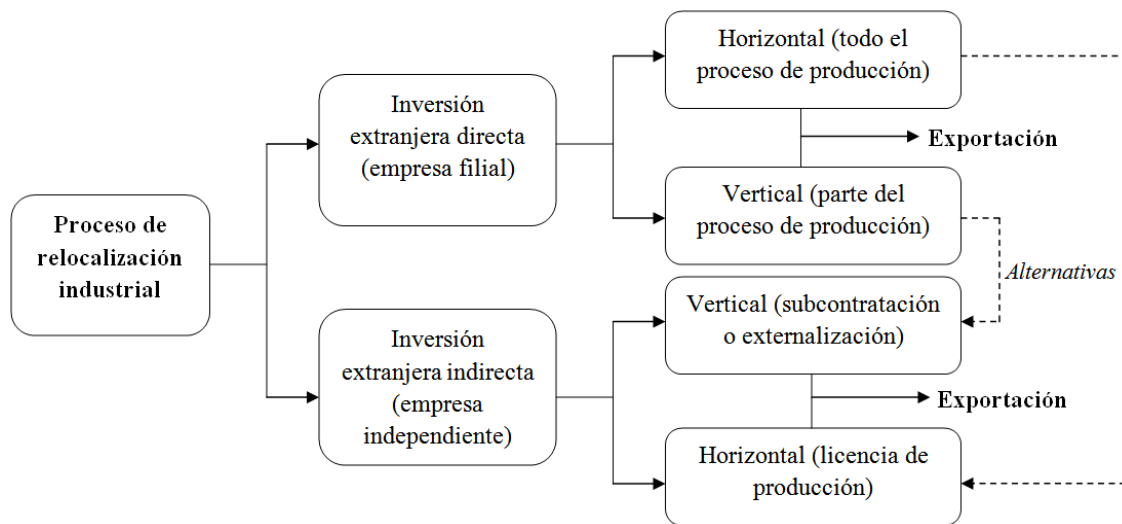
¿Qué entendemos por relocalización industrial e industria de exportación? Por relocalización industrial concebimos aquel proceso consistente en trasladar, total o parcialmente, la producción y suministro de bienes (*Offshoring*) y servicios (*Outsourcing*) de empresas extranjeras hacia los distintos focos industriales de la región, en nuestro caso Marruecos, para su posterior exportación al extranjero (Barros, Trinidad, & Soriano, 2013: 27). Estas empresas extranjeras, previamente localizadas en origen o terceros países, apuestan por cambiar («relocalizar») la ubicación de su actividad industrial mediante la implantación de empresas, ajenas o propias, en regiones con inferiores costes de producción y servicio. Su finalidad principal es rentabilizar la «cadena de valor empresarial», tal y como la entienden Gary Gereffi (Gereffi & Frederick, 2010; Gereffi & Sturgeon, 2013) y Michael Porter (1987)⁸¹. En caso de que los procesos productivos se deleguen a una empresa ajena estaríamos ante lo que se ha denominado como proceso de «subcontratación» o «externalización» (véase *gráfico 4.1*, pág. siguiente).

Este proceso de relocalización, en nuestra opinión, fomenta el surgimiento de una sólida industria dedicada a la exportación en las regiones de acogida empresarial.

⁸¹ Este concepto, desarrollado por Gereffi y aplicado por Porter, “disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Una empresa obtiene la ventaja competitiva, desempeñando estas actividades estratégicamente importantes más barato o mejor que sus competidores” (Porter, 1987: 51).

Por industria exportadora nos referimos a la instalación de empresas y fábricas, independientemente de si pertenecen a capital nacional o extranjero, que tienen como objetivo el envío, total o parcial, de su producción al exterior del país. Exactamente el paradigma empresarial originado en todo proceso de relocalización. Si bien algunas empresas exportadoras no pertenecen a un empresariado extranjero ni ejercen de subcontratas para empresas foráneas, no es menos cierto que el surgimiento y crecimiento de éstas se ha desarrollado al amparo de la inversión nacional y extranjera ejercida para acondicionar diversas regiones de cara a un proceso de relocalización.

Gráfico 4.1 El proceso de relocalización industrial



Fuente: Elaboración propia a partir de Krugman, Obstfeld & Melitz (2012).

Centrándonos en Marruecos, el proceso de relocalización ha fomentado el establecimiento de compañías extranjeras dedicadas a la exportación en regiones como Grand Casablanca, Tánger-Tetuán o Gharb-Chrarda-Beni Hssen⁸², las cuales poseen unos menores costes de producción en comparación con otras franjas del planeta. En otras muchas ocasiones, como en el caso de algunas firmas de confección, la producción no es llevada a cabo por parte de la propia empresa a través de sus filiales, sino que se opta por la subcontratación, es decir, por delegar tales funciones a otras empresas pertenecientes, en unas ocasiones, a capital marroquí y, en otras, a capital extranjero.

⁸² En adelante «Kenitra». La región incluye las provincias de Kenitra, más industrial, y Sidi Kacem.

Este trabajo también ha optado por el empleo de las nociones de *Offshoring* y *Outsourcing* de forma análoga a como las vislumbra el periodista y escritor estadounidense Thomas Friedman (2006) en su obra *The World is Flat*. Es innumerable la producción científica que recoge tales conceptos, sin embargo, no siempre son empleados bajo un mismo significado. Es habitual la difusión de trabajos en los que se manejan indiferentemente ambos términos como si su acepción fuera la misma, o la utilización de *Offshoring* cuando realmente se está hablando de *Outsourcing*. Para Friedman ambos no son sinónimos.

Offshoring es “el traslado de fábricas allí donde los costes sean menores” como cuando “una empresa coge una de sus fábricas, que está en Canton (Ohio), y se la lleva entera a Cantón (China). Allí esta nueva instalación fabrica exactamente el mismo producto y exactamente de la misma manera, sólo que con una mano de obra más barata, impuestos más bajos, energía subvencionada y seguros sociales más baratos” (Friedman, 2006: 125).

“Cualquier servicio, cualquier centro telefónico de atención al cliente, cualquier operación de apoyo empresarial y cualquier tarea relacionada con las tecnologías de la información que pudiese digitalizarse era susceptible de ser subcontratada en cualquier punto del planeta con el suministrador más barato, más rápido o más eficiente” (Friedman, 2006: 119). Eso es lo que representa el *Outsourcing*.

El *capítulo 4* se ha estructurado en dos apartados, además de la presente introducción y las conclusiones. Primero se desarrolla una exposición de la evolución sociopolítica y económica del país norteafricano desde su independencia en 1956 hasta la actualidad, demostrándose cómo ésta ha estado profundamente ligada a la progresiva incorporación de Marruecos en el mercado económico global. Los primeros procesos de relocalización industrial en el país se sitúan en los años ochenta, cuando Marruecos aceptó el Programa de Ajuste Estructural propuesto por los organismos del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el fin de liberalizar y privatizar su economía. Las siguientes décadas se han caracterizado por la formación de una situación propicia para la Inversión Extranjera Directa (IED) y, por tanto, para el

desarrollo y asentamiento de la industria exportadora. Por este motivo, en segundo lugar, el capítulo continúa con los principales factores que, fundamentalmente en una etapa histórica más reciente, han incidido en la aparición de dicha industria en Marruecos. Éstos se han ordenado en base a si, tradicionalmente, han formado parte (factores intrínsecos) o no (factores exógenos) de las características propias del país alauí, a los cuales se les han sumado los factores laborales, esto es, los relativos a la mano de obra industrial.

4.2 La incorporación de Marruecos en el mercado económico global

4.2.1 Primeras décadas tras la independencia (1956-1983)

Tras más de cuatro décadas de Protectorado, en las que se sucedieron manifestaciones, huelgas, represiones, motines y combates, Marruecos finalmente alcanzó la independencia a principios de 1956. El auge del movimiento nacionalista, unido a una potencial guerra en Marruecos similar a la que se estaba librando en Argelia, hicieron que Francia optará por permitir el regreso del monarca Sidi Mohamed (Mohamed V) de su breve exilio en Madagascar y conceder la independencia al pueblo marroquí. Unos meses más tarde España también accedería a devolver los territorios ocupados, a excepción del Ifni, el Sahara y varios enclaves de la costa mediterránea.

Los años del Protectorado francés habían dotado al país de sus primeras industrias (por ejemplo, las minas de fosfatos), de infraestructuras de transporte terrestre, de tierras de regadío (en espacios que hasta ese momento eran secano) o la designación de Casablanca como capital económica (y Rabat como capital política). Sin embargo, también dejaron diversos problemas de gran envergadura como la creación de grandes latifundios en propiedad de unas pocas familias adineradas (muchas europeas), una altísima tasa de analfabetismo o una pésima organización de las grandes urbes a raíz de una primera emigración rural-urbana surgida durante el Protectorado. La independencia, además, vendría acompañada de un cúmulo de luchas por el poder y una situación económica necesitada de estabilidad.

Respecto a la primera cuestión, las disputas por el control político, “los partidos nacionalistas deseaban limitar el poder de palacio mediante el parlamento, mientras que en palacio se buscaba limitar el poder del parlamento” (Pennell, 2009: 245). La principal fuerza política del país, el partido nacionalista Istiqlal, que defendía la monarquía pero dentro de un sistema constitucional, optaba a ser «el partido» en el futuro sistema de gobierno unipartidista, de idéntica manera a como sucedía en el resto de excolonias africanas recientemente independizadas. Sin embargo, Mohamed V, arropado por el ejército y el pueblo, en parte gracias al prestigio alcanzado durante los últimos años del Protectorado, se colocó por encima de las luchas políticas como “símbolo de la unidad de la nación” (Constitución Marroquí de 1962; en Lázaro, 1963: 131) y fomentó la fragmentación de Istiqlal, llegando a ser de esta forma “más fácil para el rey manipular a una oposición dividida” (Pennell, 2009: 247). La primera Constitución de 1962⁸³, surgida un año después de la muerte de Mohamed V, consagró la figura real del nuevo monarca Hassan II y el multipartidismo como “principio político fundamental” (El Ayadi, 2006: 43).

En relación a la segunda cuestión, la inestabilidad económica del país, la medida por la que finalmente apostó el monarca fue, a pesar de sus simpatías por el liberalismo económico, la de un modelo de desarrollo mixto que combinaba orientaciones liberales con otras de corte keynesiano. La falta de capital en manos privadas hicieron que el Estado asumiera un rol de impulsor económico, poniendo en marcha un «proceso de Marroquinización» de la economía por el que muchos sectores pasaron a estar controlados por monopolios del Estado o dependientes a éste. Además, se creó un programa de inversión con el propósito de impulsar las exportaciones, fomentándose así la agricultura a gran escala y la construcción de embalses para regadío y generación de electricidad. También se realizaron obras de infraestructura en zonas rurales.

Sin embargo, ninguna de las políticas económicas llevadas a cabo resultaron ser del todo satisfactorias. El desempleo rural fue constante, lo que provocó la emigración hacia las grandes urbes del país e, incluso, Europa. El aumento poblacional descontrolado de ciudades como Casablanca derivó en un crecimiento de la construcción ilegal de viviendas, las llamadas *bidonvilles*, así como de la economía sumergida. El gasto en infraestructuras y agricultura dejó al país sin recursos para dar

⁸³ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 1962, véase *anexo 1*.

solución a dichos problemas. Además, el fomento de las exportaciones de frutas y verduras no impedía la necesidad de importación de otros alimentos como los cereales, por lo que el país pasó a ser dependiente del transporte de bienes y servicios en ambas direcciones.

La crisis económica agravó a su vez la situación política del país. En 1970 se desarrolló una reforma constitucional⁸⁴ que reforzaba el poder autocrático de la figura real. Pero los asiduos disturbios y huelgas y, sobre todo, los golpes de Estado -sin éxito- entre 1971 y 1972 llevaron a Hassan II a la necesidad de transformar el sistema e incorporar en él a los partidos nacionalistas. En 1972 se realizó una nueva revisión del marco constitucional⁸⁵ en búsqueda de una estabilización de los poderes públicos (Martínez, 2001). Pero sería la campaña de recuperación del Sahara, que continuaba en manos españolas, el punto de unión entre las partes en conflicto.

Pese a estos problemas, el modelo económico de gasto público tanto de consumo como de inversión, que aceleró el crecimiento económico, se mantuvo a flote gracias fundamentalmente a tres circunstancias externas que lo permitieron: 1) teniendo en cuenta que Marruecos se había convertido en el mayor exportador mundial de fosfatos, el ascenso de los precios del mineral en los mercados internacionales (1973-1975) posibilitó la obtención de una importante cantidad de recursos monetarios; 2) los envíos de remesas de los ciudadanos que habían emigrado a Europa durante la década de los sesenta pasaron a ser claves para la economía; y 3) en un contexto internacional de crecimiento global generalizado, el cual ha pasado a conocerse como *Golden Age of Capitalism*⁸⁶, el gobierno pudo contar con la ayuda de los organismos internacionales del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), los cuales dotaron al país de un conjunto de paquetes de préstamo.

Con la llegada de finales de la década de los 70 y principios de los 80 se produjeron una serie de circunstancias que fomentaron el progresivo deterioro de los equilibrios económicos del país (García Ortiz & Jordán, 2006): la caída de los precios de los fosfatos (1978-1979) y, en consecuencia, la disminución de los ingresos por

⁸⁴ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 1970, véase *anexo 1*.

⁸⁵ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 1972, véase *anexo 1*.

⁸⁶ En castellano «edad de oro del capitalismo». Para los expertos francófonos este periodo es conocido como *trente glorieuses*.

exportación, la elevación del precio del petróleo, el alza de los tipos de interés internacionales, unas nefastas condiciones climáticas (sequías, intensas lluvias) que incrementaron la necesidad de importación de alimentos, y el aumento del gasto de defensa ante la intensificación del conflicto del Sahara.

Pese a la situación existente, el gobierno marroquí siguió con una línea continuista de gasto público sostenida en un aumento de la deuda exterior. Pero este mayor endeudamiento no impidió que se llegara a una situación insostenible con habituales disturbios (como los de Casablanca entre 1980 y 1981) y huelgas, un aumento de la inflación y la pobreza, o la imposibilidad de pago tanto de las importaciones básicas como de la deuda. La búsqueda de una solución al problema pasó por renegociar la deuda y conseguir nuevas ayudas financieras por parte del FMI y el BM. El auxilio que estas instituciones financieras internacionales brindaron estaba condicionado a unas recomendaciones de cambio en materia económica, concretamente la aplicación de un Programa de Ajuste Estructural.

4.2.2 El Programa de Ajuste Estructural (1983-1993)

En el ámbito social, este periodo se caracterizó por una apertura de la sociedad marroquí en aspectos tales como una progresiva incorporación de la mujer al ámbito laboral -especialmente en profesiones liberales-, así como a la esfera política y social, una acentuación del número de divorcios, un aumento de la esperanza de vida y un descenso de la tasa de mortalidad, o un ascenso de la tasa de alfabetización. Este aumento del nivel educacional de la población, por contra, no tuvo respuesta por parte del gobierno en forma de empleo. Muchos encontraron entonces una salida en la emigración hacia Europa, especialmente Francia, Países Bajos y Bélgica. El auge emigratorio internacional posibilitó a la sociedad marroquí, además de un aumento de sus recursos a través de las remesas, un acercamiento a la cultura, “el nivel de vida, los servicios sociales y la libertad política en Europa” (Pennell, 2009: 265), así como un mayor conocimiento de idiomas (favorecido también por la aparición de las antenas parabólicas que permitían la sintonización de cadenas europeas).

En el ámbito económico, el Programa de Ajuste Estructural⁸⁷ (PAE), aplicado entre 1983 y 1993, tuvo como uno de sus principales propósitos estabilizar económicamente al país. Para su consecución, el PAE llevó a cabo una serie de acciones tales como una política monetaria restrictiva -con el fin de disminuir el volumen de dinero-, una reducción del mecanismo de control de precios, una devaluación del Dírham, una reducción de la intervención directa del Estado en la industria o una disminución del déficit presupuestario ante una situación en la que el gasto público superaba los ingresos. El otro gran objetivo del PAE fue la liberalización comercial del país y su incorporación en el mercado económico global, para lo que se desarrollaron una serie de políticas encaminadas hacia la estimulación de la inversión extranjera, la promoción de las exportaciones y la liberalización de las importaciones (García Ortiz & Jordán, 2006).

El Programa consiguió reducir los desequilibrios económicos, modernizó la estructura productiva mediante la implantación tecnológica, mejoró la competitividad exterior, aumentó la actividad manufacturera, agrícola y pesquera, diversificó las exportaciones, atrajo capital extranjero y aumentó el turismo internacional. Sin embargo, continuaron los problemas económicos (descenso del PIB per cápita y desempleo) y sociales (analfabetismo y *bidonvilles*) ante la inestabilidad del crecimiento económico, muy dependiente de la agricultura y su climatología y de las remesas de los emigrantes. De esta época destaca la creación de un nuevo código constitucional en 1992⁸⁸ que supondría un cierto avance en el campo de los derechos humanos.

4.2.3 Continuidad a las reformas estructurales (1993-1999)

En la década de los noventa se apostó por una continuación de la estrategia de reformas estructurales iniciadas con el PAE. En primer lugar, se reformó el régimen financiero con el propósito de “canalizar el ahorro hacia las empresas, ampliar la figura del accionista, atraer la inversión extranjera, abaratar el recurso al crédito bancario y

⁸⁷ Los Programas de Ajuste Estructural, en adelante PAE, son préstamos “diseñados para ayudar a que los países se ajusten y capeen la crisis” (Stiglitz, 2002: 27).

⁸⁸ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 1992, véase *anexo 1*.

desarrollar el mercado financiero” (García Ortiz & Jordán, 2006: 17-18), para lo cual se reestructuró el sistema bancario y se mejoró el funcionamiento de la Bolsa de Valores de Casablanca. En segundo lugar, se reformó el régimen fiscal incorporando, entre otros, el Impuesto sobre el Valor Añadido, el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto General sobre la Renta. No obstante, estos impuestos se verían disminuidos, e incluso exentos, para los inversores con la aplicación de la Carta de Inversiones de 1995.

En tercer lugar, se inició un proceso de privatización de empresas públicas que continúa en la actualidad. Los años posteriores a la independencia y, especialmente, la etapa de Marroquinización de las décadas de los 70 y 80, supusieron una expansión del sector público. Sin embargo, presiones externas (FMI y BM) junto con la deficiente gestión del sector público hicieron que se pusiera en marcha un proceso de privatización que tenía, según García y Jordán (2006), los siguientes objetivos nominales: reducir el gasto público y el déficit presupuestario, estimular el crecimiento económico y del sector privado, mejorar la eficiencia y asignación de recursos, y ajustar la deuda y reforma estructural. Este proceso, el cual ha seguido hasta la actualidad, tiene un claro ejemplo en la privatización en 2007 de la compañía naviera Grupo Comanav (Compañía Marroquí de Navegación), fundada en 1959 y durante años líder en el transporte marítimo de mercancías y pasajeros del país (incluyendo migrantes a través de la llamada «Operación Paso del Estrecho» -OPE-). La naviera, que la adquirió el grupo francés CMA-CGM, interesado únicamente en el aspecto portuario (contenedores) cedió la gestión de pasajeros y vehículos a la española Baleària, que a su vez vendió su participación en 2009 al grupo Comarit (desde 2012 en bancarrota).

Por último, estos años vieron la redacción de una nueva Constitución marroquí en 1996⁸⁹ que, si bien supuso una leve mejora de su predecesora, todavía quedaba lejos de ser un verdadero texto constitucional con trasfondo democrático. También se firmaron diversas alianzas internacionales, entre las que destaca el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea de 1996, las cuales serán expuestas más adelante.

⁸⁹ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 1996, véase *anexo 1*.

4.2.4 Mohamed VI: el empuje definitivo hacia la atracción de IED (1999-Actualidad)

Con la muerte de Hassan II en el verano de 1999 y el acceso al trono de su hijo Mohamed VI, muchos fueron los que depositaron grandes esperanzas en la imagen del nuevo monarca de cara a un verdadero proceso democrático. La decepción no tardó en presentarse cuando éste apostó por una línea continuista de gobierno. Diversos fueron los anuncios de reformas pronunciados por Mohamed VI, pero la mayoría quedaron en eso, en simples discursos teóricos sin aplicación práctica, siendo uno de los casos más relevantes el «estancado» (Ojeda, 2013) proyecto de descentralización denominado «Regionalización Avanzada». Entre otros ejemplos de «promesas incumplidas» (Amnesty International, 2010) destaca también la ineficacia tanto de la reorganización del «Consejo Consultivo de Derechos Humanos» (CCDH)⁹⁰ en 2001 como de la creación de la «Instancia Equidad y Reconciliación» (IER) en 2004, el primero para promover los derechos humanos y el segundo para establecer la verdad y determinar responsabilidades ante la violación de los primeros en el pasado (IER, 2013).

Más efectivas parecen haber sido dos de las políticas sociales llevadas a cabo, concretamente la reforma del código de la familia de 2003, más conocida como *Al Mudawana*, y la *Initiative Nationale pour le Développement Humain* de 2005. El claro avance social que han supuesto ambos proyectos no les exime sin embargo de la crítica sobre algunos puntos reprobables tal y como se detalla a continuación.

Primero, *Al Mudawana* ha supuesto todo un progreso en los derechos de la mujer. No obstante, a pesar de reconocérsele valiosos avances hasta ese momento impensables en la sociedad marroquí como que la responsabilidad familiar recaiga en ambos cónyuges, que se ponga fin a la tutela del hombre sobre la mujer a la hora de contraer matrimonio o que se haga del divorcio un derecho más igualitario (ATIME, 2008), todavía subsisten indudables obstáculos en la búsqueda de la igualdad de género. Por ejemplo, el repudio, la poligamia o el matrimonio con mujeres menores de edad, que no son suprimidos por ley, o la regla discriminatoria de la herencia en la que el

⁹⁰ Sustituido en 2011 por el Consejo Nacional de los Derechos Humanos (CNDH) ante la ola de manifestaciones en Marruecos reivindicando reformas democráticas.

varón hereda el doble que la mujer (Dolors, 2004; Ruiz, 2012). De todos modos, ciertamente los logros de este código de familia dependerán de que se lleven a cabo determinadas medidas de carácter socioeducativo en las nuevas generaciones (Cobano-Delgado, 2008) ya que “si las mentalidades no cambian, la mujer, la madre, la hija, la viuda seguirán encontrándose en condiciones de inferioridad ante el hombre en cuestiones como el matrimonio, el divorcio, los hijos y la herencia” (Dolors, 2004: 114).

Segundo, la *Initiative Nationale pour le Développement Humain* (INDH) implementada a partir de 2005 y financiada en parte con ayuda internacional (entre las que se encuentra la Unión Europea), tiene como objetivo reducir la precariedad, la pobreza y la exclusión social tanto en el medio urbano como rural (la *tabla 4.1*, en la pág. siguiente, muestra la evolución del Índice de Desarrollo Humano de Marruecos desde 1980 hasta la actualidad, en comparación con los cinco principales destinos europeos de emigración marroquí). Las acciones llevadas a cabo giran en torno a (Royaume du Maroc, 2013b): 1) hacer frente al déficit social ampliando el acceso a los servicios sociales de base, 2) promover actividades creadoras de empleos y de ingresos estables, 3) adoptar una acción imaginativa en el sector informal y 4) ayudar a las personas que padecen una gran vulnerabilidad o a los que tienen necesidades específicas. Según el *Observatoire National du Développement Humain* (ONDH), organismo encargado de su supervisión, pese a que la INDH ha favorecido positivamente la puesta en marcha de grandes proyectos a favor del desarrollo humano en el país, sin embargo, “no ha logrado sus objetivos al no realizar una buena distribución de recursos en las zonas más vulnerables” puesto que “no ha sido hecha de acuerdo con los criterios de pobreza” (Agencia EFE, 2014). Tras finalizar la fase I (2006-2010), actualmente se aplica la fase II (2011-2015).

Pese a las dos iniciativas anteriores, los sucesivos años caminaron en un contexto de continuo retroceso de derechos sociales para los marroquíes. La solución que de nuevo muchos ciudadanos tomaban ante los problemas sociales pasaba por emigrar hacia una Europa que ofrecía abundantes oportunidades laborales. De esta forma llegamos a 2010, año en el que no solo Marruecos sino igualmente diversos países árabes se vieron envueltos en lo que se ha hecho llamar «Primavera Árabe», es decir, toda una serie de alzamientos populares que vieron la luz con la intención de traer una verdadera democracia a sus respectivos países. En Marruecos, ante esta situación, el

monarca Mohamed VI se vio obligado a anunciar una nueva reforma constitucional con el fin de dar respuesta a los problemas existentes y estabilizar socialmente al país. En 2011 finalmente fue aprobada, siendo el texto legislativo actualmente en vigor. Pese a que la nueva Constitución de 2011⁹¹ ha supuesto una ligera mejora social, hay expertos que sostienen la idea de que la nueva carta magna, más allá de ser democrática, realmente “es un fracaso” (Ruiz, 2012: 102).

Tabla 4.1 Índice de Desarrollo Humano de Marruecos y los cinco principales destinos europeos de emigración marroquí, 1980-2012

	Marruecos	Francia	España	Italia	Países Bajos	Bélgica
1980	0,371	0,728	0,698	0,723	0,799	0,764
1990	0,440	0,784	0,756	0,771	0,842	0,817
2000	0,512	0,853	0,847	0,833	0,891	0,884
2005	0,558	0,877	0,865	0,869	0,899	0,884
2007	0,571	0,885	0,874	0,878	0,911	0,891
2010	0,586	0,891	0,884	0,881	0,919	0,896
2011	0,589	0,893	0,885	0,881	0,921	0,897
2012	0,591	0,893	0,885	0,881	0,921	0,897
Ranking '12	130	20	23	25	4	17

Fuente: Elaboración propia a partir del *International Human Development Indicators* (ONU, 2013a).

En el ámbito económico, la política desplegada en los últimos años ha continuado enfocada hacia la atracción de inversión extranjera mediante el asesoramiento a empresarios, la agilización de los trámites administrativos para la creación de empresas y la concesión de ventajas fiscales. Además, se ha fomentado el desarrollo regional a través de la implantación y consolidación de empresas internacionales. Todos estos aspectos se analizan a continuación.

⁹¹ Para ampliar la información relativa a la Constitución de 2011, véase *anexo I*.

4.3 El desarrollo de la industria exportadora en Marruecos

4.3.1 Una introducción desde la Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL)

El proceso de asentamiento de la industria exportadora en Marruecos ha sido analizado por la Teoría de la Economía Global Localizada (TEGL) de Antonio Trinidad et al. (2015). Este reciente trabajo, expuesto con más detalle en el bloque teórico (véase *capítulo 2*), aboga por la importancia explicativa que tienen los procesos sociales en la acción de los sujetos: las compañías transnacionales (empresas exportadoras), la gobernanza pública (gobierno marroquí) y los trabajadores de la industria de exportación.

En primer lugar, la TEGL asume que, pese a que los principales «lugares de consumo» europeos continúan encontrándose en las regiones centrales (Europa) donde la cultura de consumo está asimilada entre sus habitantes, las compañías transnacionales han trasladado los «lugares de producción» hacia regiones periféricas (Marruecos) debido a que ofrecen determinadas ventajas competitivas de cara a la relocalización de la industria de exportación y, por tanto, les permite maximizar sus ganancias. La encargada de impulsar estas ventajas es la gobernanza pública marroquí que, con el objetivo de permanecer en el mercado económico global, implementa diversas políticas y actuaciones económicas y comerciales para la atracción de inversión extranjera y la relocalización de compañías transnacionales en su territorio. Por último, los trabajadores se conforman como el tercer actor social clave en el desarrollo de la industria de exportación. La flexibilidad de las empresas en el ajuste de personal laboral, muy dependiente de los cambios en la demanda (sistema *just in time*) y los niveles de carga de trabajo, hace esencial la presencia de un permanente «ejército de reserva» desempleado o semi-desempleado dispuesto continuamente a emplearse incluso en condiciones desfavorables.

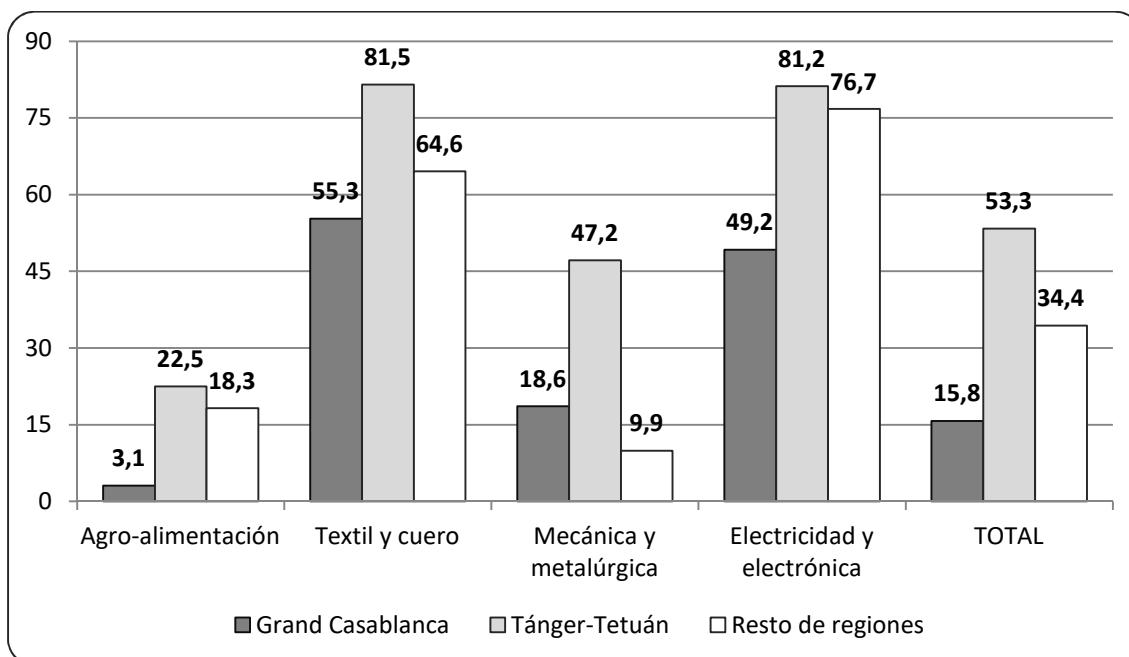
Los siguientes apartados presentan una clasificación de los principales factores que han incidido en la reciente aparición de la industria exportadora en Marruecos, en los cuales los tres actores sociales anteriores de la TEGL ocupan un papel protagonista.

Para su elaboración se ha tenido en cuenta la procedencia de tales factores, a saber entre si éstos han formado parte tradicionalmente de la cultura propia del país alauí (factores intrínsecos) o, en cambio, se han desarrollado en las últimas décadas, por parte de organismos nacionales y extranjeros, en búsqueda de una clara efervescencia del sector industrial (factores exógenos). Mientras que entre los factores intrínsecos destaca 1) la proximidad geográfica entre la Unión Europea y Marruecos, 2) la existencia de una cultura mediterránea común y 3) la estabilidad política y social del país, entre los exógenos lo hacen 4) las alianzas y acuerdos internacionales, 5) la creación de organismos, iniciativas y planes de acción, 6) los cambios en la legislación nacional en materia comercial e inversora, 7) la mejora de la infraestructura del transporte de mercancías y pasajeros y 8) la asignación de terrenos para el emplazamiento empresarial e industrial. A ellos se les ha sumado un último factor, el trabajo, compuesto por 9) la mano de obra de la industria exportadora.

4.3.2 Factores intrínsecos: condiciones políticas y sociolaborales atractivas en un país próximo cultural y geográficamente

El primer factor significativo es la *proximidad geográfica* entre la Unión Europea y Marruecos. La cercanía entre ambos territorios ha favorecido la industrialización del país y, particularmente, la de su región de Tánger-Tetuán. Si bien Casablanca sigue siendo su principal zona industrial, la ubicación geoestratégica de Tánger-Tetuán se vislumbra como una de las causas determinantes que han motivado la reciente apuesta inversora por esta zona. Sus ventajas radican en el hecho de extenderse a lo largo de uno de los pasos marítimos más transitados del mundo, el estrecho de Gibraltar, así como situarse a escasos catorce kilómetros de Europa. También lo es por ser “un paso obligado entre Europa y África, por las conexiones de la red eléctrica marroquí y española [...] y el gaseoducto Magreb-Europa, por los cables submarinos de comunicación y por la doble fachada marítima al Atlántico y al Mediterráneo” (Mella, 2011: 62). Tánger-Tetuán, por tanto, se ha convertido en la segunda región industrial del país y, como demuestra el *gráfico 4.2* (véase pág. siguiente), en la primera en cuanto a exportaciones.

Gráfico 4.2 Producción exportada en Marruecos por ramas industriales, 2010



Nota: Porcentaje de exportación sobre el total de producción industrial en cada región.

Fuente: Elaboración propia a partir de HCP (2011b, 2011c, 2013b).

Si nos detenemos en el caso concreto de la industria de la automoción, la inmediatez con los constructores y el mercado europeo es contemplada por los inversores como una excelente ventaja competitiva. Los sistemas de organización de la producción *just in time*⁹² necesitan de una “cercanía en las relaciones ensamblador-suministrador y en las formas flexibles de producción” (Mella, 2011: 63). De idéntica forma sucede para la industria textil. Para responder rápidamente a la siempre cambiante demanda del mercado, supeditada a las tendencias de consumo del momento, las fábricas manufactureras de confección adoptan un método de producción flexible, denominado «pronto moda» o *fast fashion*, que facilite en pocos días la colocación de su producción en los mercados europeos. Asimismo, la escasa distancia entre los «lugares de producción» (Marruecos) y los «lugares de consumo» (Europa) (Trinidad et al., 2015), junto con la mejora de la infraestructura del transporte de mercancías que veremos más adelante, suponen unos menores costes de transporte frente a otras

⁹² En castellano «justo a tiempo». Este método de producción se basa en el principio de «producir lo necesario», es decir, se fábrica en función de la demanda real, aumentándose de esta forma la productividad de la empresa.

regiones del planeta, convirtiendo al país alauí en un excelente destino para el asentamiento de la industria de exportación.

En segundo lugar destaca la existencia de una *cultura mediterránea común*. Buena parte de los argumentos sobre el hecho de que la nacionalidad de los principales inversores extranjeros en Marruecos sea francesa y española podemos encontrarla en este factor. La historia en común que mantuvieron Francia y España con Marruecos, mencionada en los apartados anteriores, hace que muchas costumbres y tradiciones no sean contempladas como ajenas o extrañas, aspecto muy estimado por los potenciales inversores. Además, el conocimiento de idiomas por parte de la población marroquí, especialmente el francés, facilita la comunicación y, por ende, la instalación empresarial extranjera, especialmente la vinculada con el *Outsourcing*.

Por último, aunque no por ello menos importante, resalta la *estabilidad social y política* de Marruecos frente a otros países con similares características de cara a la inversión. El más claro ejemplo se encuentra en las consecuencias de la Primavera Árabe, ya expuestas anteriormente para el caso de Marruecos. Mientras que en Túnez y Egipto se produjo el derrocamiento de sus gobiernos en pocas semanas (Zine El Abidine Ben Ali y Hosni Mubarak, respectivamente), en Siria y Libia derivó en el inicio de un conflicto civil que ha supuesto miles de muertes⁹³. En Marruecos los efectos han sido muy diferentes. A las protestas populares de 2011 bajo el lema «igualdad, justicia social, empleo, vivienda, educación y salarios más altos», el gobierno marroquí respondió con una reforma constitucional que, si bien supuso una cierta mejora social, todavía se sitúa lejos de ser una verdadera carta magna de corte democrático⁹⁴.

En definitiva, pese a la larga tradición de revueltas y movilizaciones del pueblo marroquí desde su Independencia, actualmente Marruecos se ha convertido en uno de los países del mundo árabe con menor presión revolucionaria a tenor de lo ocurrido en el contexto de la Primavera Árabe. Este aspecto, junto con las medidas de apoyo a la inversión extranjera que el gobierno marroquí lleva realizando en las últimas décadas,

⁹³ En Siria continúa en 2016 enfrentando a partidarios y opositores de Bashar al-Asad, sumándose posteriormente al conflicto el grupo terrorista Daesh. En Libia concluyó con la victoria rebelde y la caída de Muamar el Gadafi.

⁹⁴ Para más información, véase *anexo 1*.

hacen de la estabilidad sociopolítica un valor muy apreciado por aquellos inversores que apuestan por localizar sus empresas en un país como Marruecos.

4.3.3 Factores exógenos: la creación de un entorno favorable para la inversión

En cuanto a los factores exógenos, en primer lugar destacan todas aquellas *alianzas y acuerdos internacionales* que, promovidas por la gobernanza pública marroquí, han favorecido el aumento de intercambios comerciales entre las partes y la atracción de inversión extranjera al país alauí. A continuación se presentan los principales acuerdos y alianzas alcanzados entre la Unión Europea (UE) y Marruecos a lo largo de las últimas décadas.

- En 1969 se refrendó un acuerdo comercial entre Marruecos y la por entonces Comunidad Económica Europea (CEE) que serviría de antecedente para la futura creación de una zona de libre comercio. En 1976 fue ampliado al ámbito de cooperación financiera, especialmente para el desarrollo rural.
- En 1987 Marruecos pasó a ser «parte contratante» del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por el cual, dentro de su tendencia hacia la liberalización comercial, se redujeron las barreras arancelarias. También forma parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde su establecimiento en 1995. El mismo año el gobierno marroquí solicitó formalmente su adhesión a la CEE, siendo rechazada su propuesta al no cumplirse el requisito de ser un país europeo.
- En 1996 se firmó, bajo la estrategia de Asociación Euromediterránea, un Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos, el cual entró en vigor en 2000. Entre sus aspectos más destacables se incluye la realización de un área de libre comercio entre las partes, la exención fiscal y arancelaria tanto de la mayoría de bienes de equipamiento, materiales y herramientas importados necesarios para la inversión como de los productos derivados de la labor industrial, o la firma de una serie de concesiones comerciales agrícolas a renovar periódicamente.

- En 2004 se presentó la Política Europea de Vecindad (PEV), programa desarrollado por la UE para reforzar las relaciones de cooperación y asociación con países vecinos con los que se comparte frontera terrestre o marítima. El elemento central de la PEV son los Planes de Acción Bilaterales, acordados recíprocamente con cada uno de los países socios. Bajo la aceptación mutua de unos valores comunes (economía de mercado, desarrollo sostenible, democracia, estado de derecho, libre comercio, buena gobernanza, etc.), la UE busca vincular su economía a la de los países vecinos y brindarles un apoyo financiero para el cumplimiento de una agenda de reformas en materia social, política y económica a corto y medio plazo (European Commission, 2009). El Plan de Acción con Marruecos fue convenido en 2005 estableciéndose como acciones prioritarias, entre otras, negociar un acuerdo de liberalización comercial, desarrollar un clima favorable para la inversión directa extranjera o gestionar eficazmente los flujos migratorios (fronteras, inmigración clandestina)⁹⁵.
- En 2008 se concede un Estatuto Avanzado a Marruecos por parte de la UE, reforzando el diálogo político, la cooperación económica, social, parlamentaria, judicial y de seguridad, o la integración del país en un mercado común interior (European Commission, 2014). También permitirá a Marruecos acceder a determinados programas comunitarios. Los Estatutos Avanzados son otorgados a aquellos países que no pueden ser adheridos a la UE, siendo Marruecos el primero al que se le concede.
- En 2010 se celebró la I Cumbre entre la UE y Marruecos, a la postre la primera con un Estado árabe o africano. Su objetivo era reforzar las relaciones de cooperación presentes y futuras entre ambas regiones.

Además de las alianzas anteriores, Marruecos también ha pactado acuerdos de libre comercio con Egipto, Jordania y Túnez (Declaración de Agadir de febrero de 2004), Estados Unidos (marzo de 2004) o Turquía (abril de 2004).

⁹⁵ En otras palabras, se brinda apoyo financiero a cambio de externalizar el control fronterizo de la inmigración a Marruecos. Una de sus consecuencias es el alto número de migrantes subsaharianos que, ante su situación de irregularidad, quedan «atrapados a las puertas de Europa» en unas durísimas condiciones de vida (Médicos Sin Fronteras, 2013).

En segundo lugar, desde que se aplicara el PAE, Marruecos ha apostado por la *creación de organismos, iniciativas y planes de acción* para la incentivación de la Inversión Extranjera Directa (IED). Esta política nacional ha ido encaminada para favorecer la acogida y orientación así como servir de apoyo económico a los nuevos inversores. También ha favorecido una mejor organización y agrupación interna de ramas industriales como la automoción, la aeronáutica, etc⁹⁶. Seguidamente se detallan los principales hitos relacionados con este factor.

- En 1989 se designa al Ministerio de Comercio, Inversión Extranjera y Turismo como colaborador de los agentes económicos extranjeros inversores.
- En 1996 se crea la Agencia para la Promoción y el Desarrollo Económico y Social de las Prefecturas y Provincias del Norte (APDN), primera agencia nacional de desarrollo con una dimensión territorial. Esta institución pública tiene entre sus funciones hacer de las regiones de Tánger-Tetuán y Taza-Alhucemas-Taunat “un territorio atractivo en términos de inversiones y competitivo en su entorno regional, nacional e internacional desarrollando su competitividad sectorial, su economía del conocimiento y sus infraestructuras de radiación” (APDN, 2012a).
- En 1996, el *Conseil National du Commerce Extérieur* (CNCE) fue establecido por el gobierno marroquí motivado por el importante papel que el sector de la exportación podría realizar en la promoción de la producción, la inversión, el empleo y la economía del país. El CNCE (2014) es un organismo compuesto por representantes tanto de instituciones públicas como privadas que aspira a “implementar sinergias entre el sector público y privado con el fin de mejorar el desarrollo de las exportaciones”.
- También en 1996 los centros técnicos fueron fundados por el Ministerio de Comercio e Industria para actualizar las infraestructuras tecnológicas, debiendo permitir “que las empresas controlasen la calidad de sus

⁹⁶ *Association Marocaine pour l'Industrie et le Commerce de l'Automobile (AMICA), Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales (GIMAS).*

productos” (Jaidi, 2011). Desde ese año se han ido constituyéndose distintos centros, siendo los primeros el CERIMME y el CETEMCO⁹⁷.

- En 1999 aparece el Fondo Hassan II para el Desarrollo Económico y Social que actúa de apoyo financiero en la obtención de terrenos, la construcción de edificios profesionales y la adquisición de bienes de equipamiento para los nuevos proyectos de inversión industrial. Se pueden beneficiar aquellas actividades de fabricación de los sectores de la automoción, la electrónica, la aeronáutica, la nanotecnología, la microelectrónica y la biotecnología.
- En 2002 se constituye la Agencia Nacional para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa (ANPME) que es un instrumento operativo gubernamental que apoya la ejecución de proyectos de desarrollo y refuerza la competitividad de las PYMES y asociaciones profesionales marroquíes. Actualmente, dentro del *Pacte National pour l'Emergence Industrielle*, se llevan a cabo los programas Imtiaz, para empresas en proceso de modernización, y Moussanada, para PYMES con alto potencial de crecimiento (ANPME, 2014).
- Asimismo en 2002 se crean los Centros Regionales de Inversión (CRI), compuestos por 16 centros, que son los mecanismos que los poderes públicos han creado para asistir y ayudar a inversores de cara a la creación de empresas y la inversión.
- El *Plan Émergence* de 2005 es una estrategia de modernización industrial y de consolidación de la competitividad de la economía marroquí. En el marco de este Plan, en 2009 se firmó el *Pacte National pour l'urgence industrielle 2009-2015* con el objetivo de desarrollar actividades industriales (*outsourcing*, automoción, aeronáutica, agroalimentación, confección) y, de este modo, fomentar la creación de empleo.
- En 2009 se constituye la *Agence Marocaine de Développement des Investissements* (AMDI). Es un organismo público nacional creado para desarrollar y promocionar las inversiones en Marruecos. Su misión consiste en establecer una estructura de acogida y de orientación para los inversores,

⁹⁷ *Centre d'Etudes et de Recherches des Industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques* (CERIMME), *Centre des Techniques et Matériaux de Construction* (CETEMCO).

además de encargarse de la cooperación y de la coordinación de las actividades de promoción tanto en Marruecos como en el extranjero (AMDI, 2014). Dispone de oficinas en el extranjero, concretamente en las ciudades de París, Madrid, Frankfurt, Nueva York, Londres, Roma y Abu Dhabi.

En tercer lugar, la gobernanza pública ha impulsado una serie de *cambios en la legislación nacional en materia comercial e inversora* con el idéntico objetivo de atraer inversión extranjera al país. Entre otros, destacar:

- En 1988 se crea un nuevo Código de Inversión para la atracción de inversores extranjeros.
- En 1989 se deroga la Ley de Marroquinización de 1973. De esta manera se suprimía la obligación a los inversores extranjeros de tener socios nacionales para poder invertir en el país.
- En 1993 aparece, bajo recomendación del FMI, un Régimen de Convertibilidad del Dirham para operaciones corrientes con el objetivo nuevamente de mejorar la atracción de inversiones extranjeras.
- En 1995 se reforma el Código de Comercio de 1992 mediante la Ley 1-95, con la que se regularon aspectos como la figura del cheque, que fue protegida, o el tratamiento a las empresas que se encuentran en una situación económica adversa.
- También en 1995 surge Ley de Sociedades Anónimas en la que se exponen los requisitos a cumplir para su constitución.
- En 2006 se promulga la Ley 21-05 (promulgada en 2006) sobre Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedades Colectivas, Sociedades en Comandita Simple, Sociedades en Comandita por Acciones, y Sociedades en Participación. Modifica la Ley 5-96 (promulgada en 1997).

Mención aparte merece la Ley-Marco número 18-95 (Royaume du Maroc, 1995), conocida como *Charte de L'Investissement*⁹⁸, que es la normativa reguladora de

⁹⁸ Promulgada por dahir de 3 de octubre de 1995, "Bulletin Officiel" núm. 4.336 de 6 de diciembre de 1995.

inversiones, nacionales y extranjeras, efectuadas en Marruecos, a excepción del sector agrícola. Pese a que la permanencia de la ley se había establecido para un periodo de diez años, en la actualidad sigue estando vigente. Su principal propósito es desarrollar y promover la inversión a través de los siguientes mecanismos (artículo 2):

- La reducción (o exención⁹⁹) de la carga fiscal correspondiente a la adquisición de bienes de equipamiento, materiales, herramientas y terrenos necesarios para la inversión.
- La disminución (o exención¹⁰⁰) de las tasas impositivas sobre ingresos y beneficios.
- El otorgamiento de un régimen fiscal preferente a favor del desarrollo regional.
- La consolidación de las garantías acordadas con los inversores mediante el desarrollo de recursos en materia de fiscalidad nacional y local.
- La promoción de las plazas financieras *offshore*, de las zonas francas de exportación y del régimen de almacén industrial franco.
- Una mejor repartición de la carga fiscal y una buena aplicación de las reglas de la libre competencia, especialmente en la revisión del campo de aplicación de exenciones fiscales acordadas.

El cuarto lugar destaca la inversión en la *mejora de las infraestructuras de transporte de mercancías y pasajeros* (véase *mapa 4.1*, pág. 216). Primero, el transporte marítimo. El puerto de Casablanca es considerado como uno de los más importantes del continente africano, siendo el primero del país en exportación de mercancías hasta la inauguración en 2007 del puerto *Tanger Med*. La construcción de este puerto a 35 kilómetros de la ciudad de Tánger ha sido clave para el auge de inversión extranjera en

⁹⁹ Exención o reintegro del «Impuesto sobre el Valor Añadido» devengado por la adquisición, local o del extranjero, de bienes de equipamiento, materiales y herramientas (artículo 4).

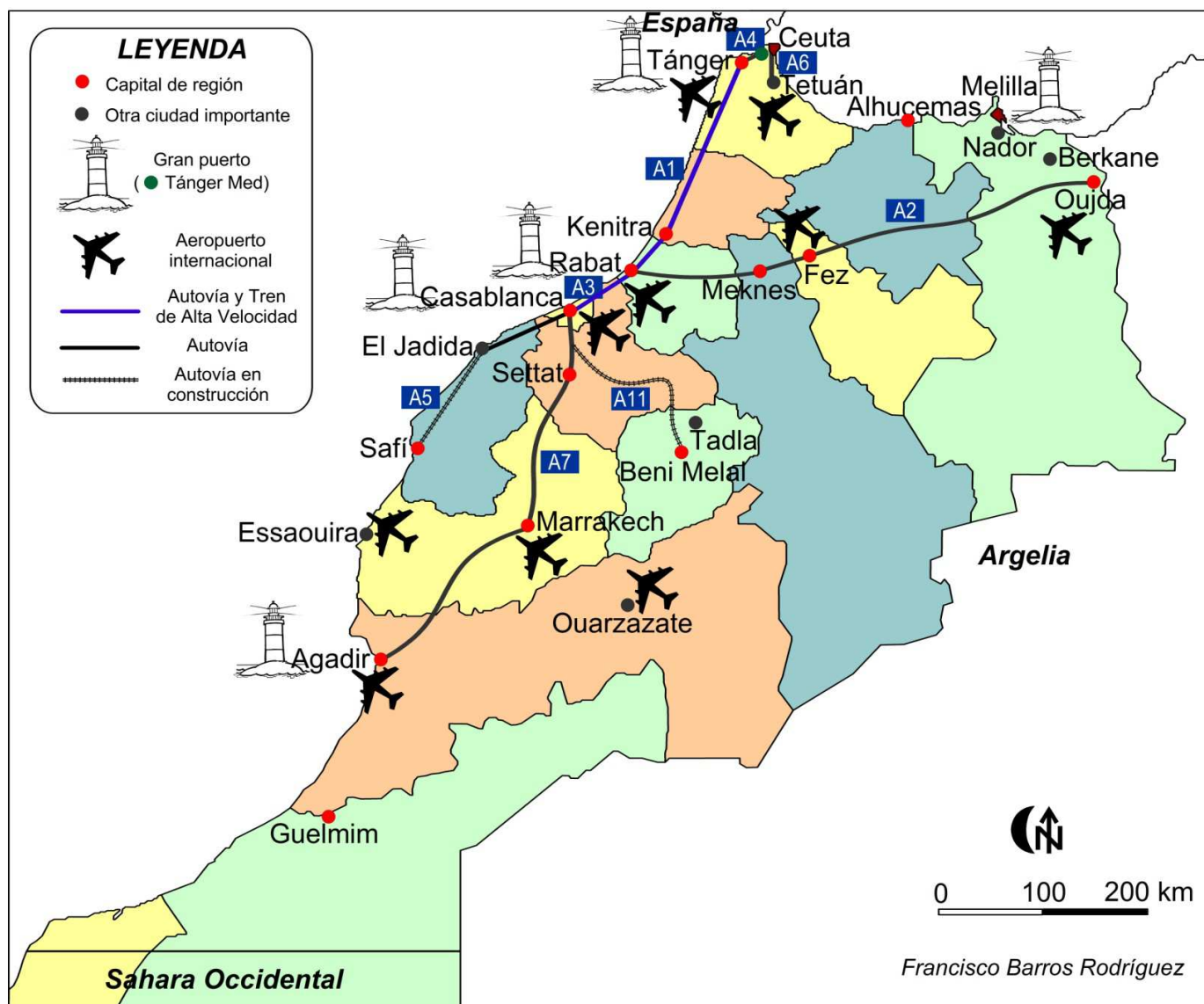
¹⁰⁰ En concreto, el «Impuesto de Sociedades» o el «Impuesto General sobre la Renta» (artículos 7, 8 y 9) queda exento durante los cinco primeros años y reducido al 50% durante los cinco siguientes para las empresas exportadoras de bienes y servicios. Se reduce al 50% o queda exento, según el caso, para las empresas instaladas en prefecturas o provincias desfavorecidas del país.

el reino, convirtiéndolo en todo un símbolo del proceso de industrialización de la región de Tánger-Tetuán. Su estratégica ubicación en el estrecho de Gibraltar y su cercanía con Europa son algunos de los elementos que han supuesto la creación de varias zonas francas cercanas al puerto. En el momento de su apertura las dos terminales de *Tanger Med* contaban con una capacidad de 3 millones de contenedores TEU¹⁰¹, si bien tras su próxima ampliación se prevee que acoja 8,2, convirtiéndolo en uno de los puertos con mayor volumen de mercancías del Mediterráneo (Tanger Med Port Authority, 2014a): en 2011 tuvo un tráfico de más de 2 millones, siendo solamente superado en África por el egipcio *East Port Said Port* (World Shipping Council, 2014). Entre las empresas instaladas se encuentra la danesa Maersk, principal compañía naviera de contenedores mundial. También está prevista la construcción del *Nador West Med*, otro importante puerto comercial para el país.

Segundo, el transporte aéreo. Marruecos cuenta con un importante número de aeropuertos internacionales, entre los que destaca el Aeropuerto Mohamed V, el mayor del país en volumen de pasajeros y situado a 30 kilómetros de Casablanca en la localidad de Nouasseur. El también importante aeropuerto Ibn Battuta se ubica a 11 kilómetros de Tánger en la ciudad de Boukhalef. Tercero, el transporte ferroviario. Actualmente se realiza, bajo tecnología francesa, la primera línea de alta velocidad de Marruecos que unirá las ciudades de Tánger-Kenitra-Casablanca, principales polos industriales del país. Su finalización está prevista para 2015. Se espera que en un futuro se realice una ampliación hacia las ciudades de Marrakech y Agadir. Y cuarto, el transporte por carretera. La continua extensión de la red de autovías en el país es un hecho constatable con las seis que actualmente se encuentran realizadas. Entre las más recientes destaca la A4 que conecta la localidad de Tánger y el puerto de *Tanger Med*. También es distinguible la A1 y la A3 que conjuntamente conectan las tres principales zonas industriales del país: Casablanca, Kenitra y Tánger. Actualmente se realizan dos nuevas autovías, una entre El Jadida y Safi, y otra entre Casablanca y Beni Melal.

¹⁰¹ TEU, acrónimo del inglés *Twenty-foot Equivalent Unit*, hace referencia a una medida de capacidad de carga de un contenedor en el transporte marítimo («Unidad equivalente a veinte pies»).

Mapa 4.1 Infraestructuras del transporte en Marruecos, 2014



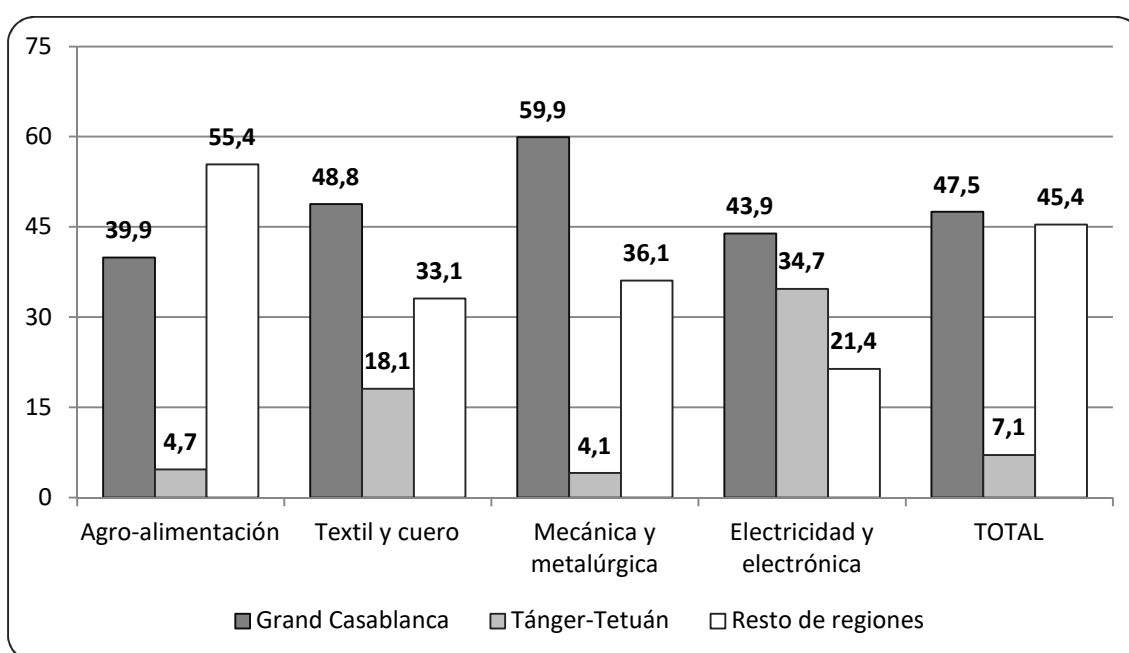
Fuente: Elaboración propia a partir de AMDI (2014).

Un último factor es la *asignación de terrenos para el emplazamiento industrial* en diferentes regiones del país. A lo largo de la última década el gobierno marroquí lleva acondicionando un gran conglomerado de áreas dedicadas al sector industrial, incluidas zonas francas¹⁰². Como se observa en el *mapa 4.2* (véase pág. 221) éstas se encuentran distribuidas a lo largo de todo el territorio, sin embargo, el planeamiento urbanístico seguido ha sido el de localizar estas zonas cerca de las ciudades con el

¹⁰² Según el *ICEX España Exportación e Inversiones* (ICEX, 2014), Marruecos cuenta con cinco zonas francas: tres en Tánger, una en Kenitra y otra en Nouasseur (Casablanca).

objetivo de beneficiarse de las ventajas que proporcionan las grandes urbes (mejores infraestructuras, mayor mano de obra, etc.). Si estableciéramos una clasificación de las áreas en función de su importancia económica para el país, Casablanca se situaría a la cabeza como demuestra el *gráfico 4.3*, seguida de Tánger y Kenitra. La exposición de las distintas áreas industriales nos servirá para presentar brevemente las principales características de cada una de las ramas industriales.

Gráfico 4.3 Producción total en Marruecos por ramas industriales, 2010



Nota: Porcentaje de producción en cada región sobre el total nacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de HCP (2011b, 2011c, 2013b).

La presencia de fábricas vinculadas al sector del *Offshoring* es habitual en la mayoría de regiones del país. Entre las principales ramas del sector destaca la confección, la automoción, la aeronáutica y la agroalimentación y transformación de productos del mar, las cuales pasamos a exponer a continuación.

La rama de *la confección*¹⁰³ es una de las ramas que más atención se le ha prestado por parte de las autoridades marroquíes en su empeño por el desarrollo de las

¹⁰³ En la rama textil destacan dos especialidades, los textiles, compuestos por el hilado y el tejido de la tela, y la confección, consistente en la conversión de esa tela en ropa (Krugman et al., 2012).

exportaciones. Fue a finales de los 80 cuando se instalaron las primeras empresas europeas, las cuales, ante las restricciones impuestas por el Acuerdo Multifibras (AMF) sobre la importación de prendas de Asia (Sales & Piñeiro, 2011), veían a Marruecos como un espacio idóneo de relocalización por su cercanía a Europa. Si bien durante las décadas posteriores la Ronda de Uruguay (auspiciada por el GATT) se encargó de eliminar progresivamente las limitaciones a la importación asiática, afectando en un descenso de la producción, el proceso de industrialización del país continúa siendo importante. Actualmente destacan dos tipos de productos destinados a la exportación: la *fast fashion* o moda rápida, elaborada para el mercado global, y los jeans, ropa deportiva, ropa interior, textiles para el hogar y calzado, confeccionados fundamentalmente para el mercado europeo (Pacte National pour l'urgence industrielle, 2014). Con el fin de rentabilizar el modelo de cadena de valor empresarial estos artículos suelen ser manufacturados recurriendo a la subcontratación. Para ello se han aprovisionado áreas dentro de las Plataformas Industriales Integradas (generalistas) para la fabricación textil, como por ejemplo las ubicadas en Casablanca (12.433 mil dirhams de producción), Settat, Fes y Oujda. También existen centros destinados a la costura dentro de las zonas francas de Tánger (4.599 mil dirhams de producción, de los cuales el 81,1% son para la exportación) y Kenitra. Entre las firmas españolas implantadas en el país destaca Inditex, Mango, Cortefiel, El Corte Inglés o Mayoral.

A finales del siglo pasado la rama de *la automoción* estaba en franca decadencia. La mayoría de matriculaciones se debían a vehículos de ocasión importados, hecho que fomentaba un progresivo envejecimiento del parque automovilístico marroquí. No sería hasta finales de la década de los noventa cuando se apostaría por la renovación del sector a través de un proyecto sobre «vehículos económicos». Este plan de industrialización permitió el desarrollo de nuevas empresas dedicadas al montaje de automóviles mediante convenios como los establecidos con las sociedades Fiat Auto, SOPRIAM (Peugeot y Citroën) o Renault Maroc (Jaidi, 2011). Además, la política de privatizaciones seguida por el gobierno marroquí ha permitido que la *Société Marocaine de Constructions Automobiles* (SOMACA), dedicada al montaje, haya sido adquirida por el grupo Renault, fortaleciéndose la posición estratégica de la marca francesa en el mercado automovilístico del país: la reciente planta de montaje instalada en Tánger tiene capacidad de 400.000 vehículos anuales (Tanger Automotive City, 2014).

Paralelamente se ha apostado por la instalación de empresas auxiliares, dedicadas a la producción de componentes (neumáticos, filtros, chasis, tubos de escape) y cableado eléctrico (haces de cables) de automóviles. Dentro del *Plan Émergence* se han habilitado dos zonas dedicadas en exclusiva a la automoción: *Tanger Automotive City* (perteneciente a la *Tanger Free Zone*) y *Kenitra Automotive City* (dentro del complejo *Atlantic Free Zone*). Entre las empresas instaladas destaca la estadounidense Delphi, la japonesa Yazaki o la francesa Valeo.

La instalación de empresas de la rama de *la aeronáutica* se encuentra en auge desde principios de la pasada década. El sector cuenta actualmente con más de 60 empresas, muchas de ellas subcontratas, las cuales mayoritariamente están instaladas en el nuevo parque aeronáutico *Nouasseur Aerospace City* cercano al Aeropuerto Mohamed V de Casablanca. La región de Tánger-Tetuán también acoge importantes empresas aeronáuticas en su complejo *Tanger Free Zone*, como Daher-Socata, Esterline-Souriau o MK Aero. En el año 2008 la aeronáutica ocupó en torno a 7.000 trabajadores (Pacte National pour l'émergence industrielle, 2014), principalmente personal cualificado. Aunque es un sector muy diversificado, destacan las áreas de cableado, modelado y ensamblado compuesto, mecatrónica, calderería, ajuste, mecanizado, subcontratación, industrialización, servicios avión-motor y equipamientos, modificaciones y transformación de aviones, y logística aérea (Jaidi, 2011).

La rama de *la agroalimentación y transformación de productos del mar* se encuentra emplazada fundamentalmente en las denominadas *agropole* repartidas por todo el territorio del país: Berkane, Gharb (Kenitra), Haouz (Marrakech), Meknes, Souss-Massa (Agadir) y Tadla. Estas zonas se han visto favorecidas con el *Plan Maroc Vert* destinado a convertir a la agricultura y la agroindustria en uno de los principales motores de crecimiento del país, aportando actualmente el 15% y el 4% del PIB respectivamente (Royaume du Maroc, 2009). Además, ambas juegan un papel fundamental para el equilibrio macroeconómico de Marruecos, empleándose en ellas más de 4 millones de trabajadores. En cuanto a la industria pesquera destaca el plan *Halieutis 2020* que busca “reforzar la posición de Marruecos entre los países proveedores del mercado mundial en productos de calidad” (Royaume du Maroc, 2013a). Puesto en marcha en 2009, entre sus diferentes objetivos pueden destacarse la modernización del sector, el fortalecimiento de su competitividad, la generación de

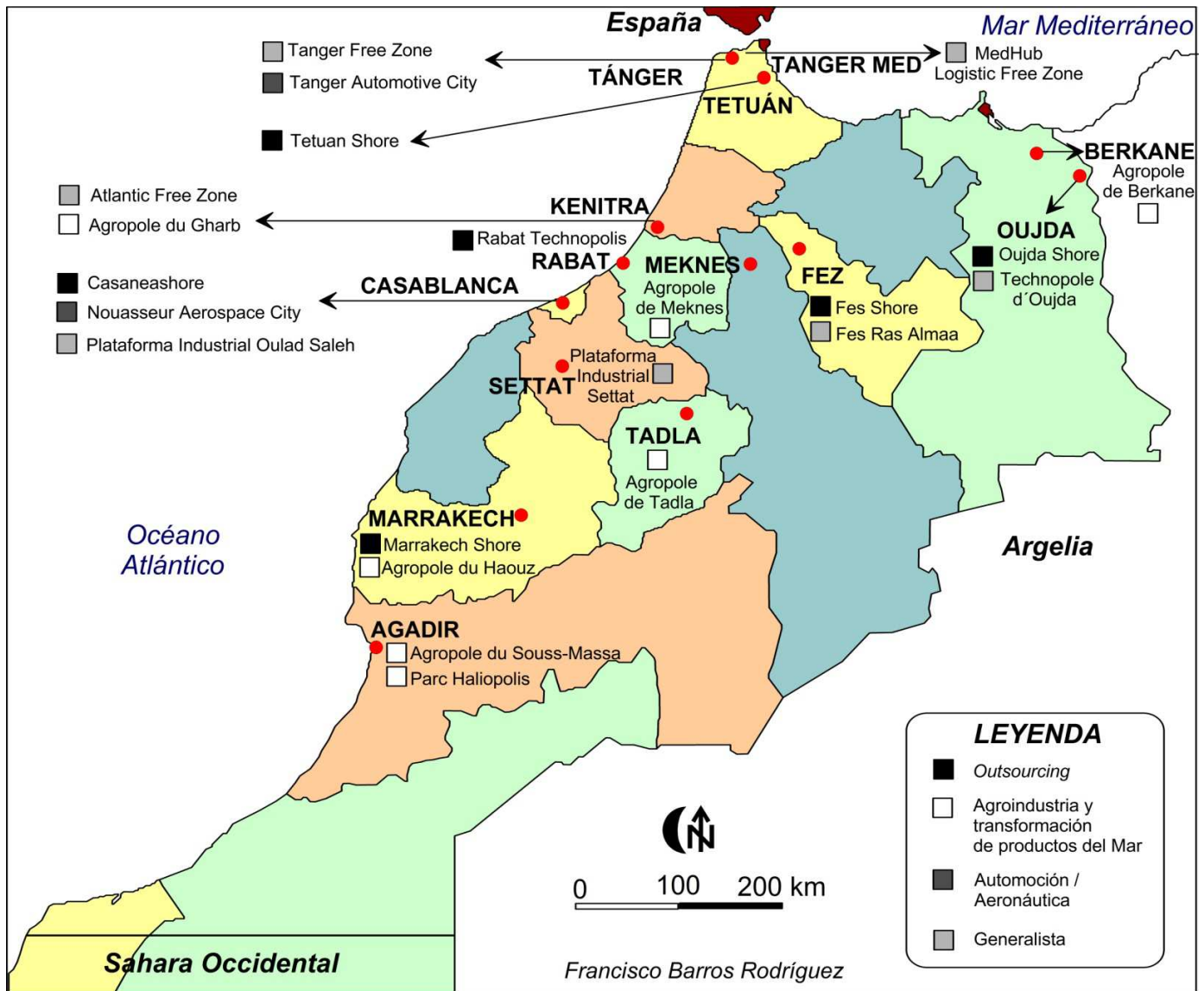
170.000 puestos de trabajo directos y 490.000 indirectos (Royaume du Maroc, 2010) o el aumento del valor de las exportaciones¹⁰⁴. Esta estrategia incluye un amplio programa de inversión en infraestructuras y equipamientos portuarios en Agadir, Tánger y El Aaiún-Dakhla (Sahara Occidental). Mientras que en el puerto de Tánger existe un importante número de plantas dedicadas a la pela de la gamba congelada (como la holandesa Hoeploeg), en Agadir destaca el Parc Haliopolis con 57 hectáreas para la industria de transformación de productos del mar (AMDI, 2014).

El sector del *Offshoring* también ha supuesto la creación de importantes empresas de apoyo, denominadas auxiliares, especialmente aquellas concernientes con el transporte, el embalaje y envase de productos, la maquinaria y tecnología necesaria para la producción o el tratamiento de residuos, entre otras.

Por último, el sector del *Outsourcing* viene desarrollándose exitosamente desde principios de siglo hasta convertirse actualmente en uno de los principales ejes generadores de empleo: entre 2005 y 2008 se han creado más de 20.000 puestos de trabajo vinculados a este sector y se espera que para 2015 la cifra aumente hasta los 100.000 (Pacte National pour l'émergence industrielle, 2014). Gracias a estrategias estatales como el *Plan Émergence* hoy día existen diversas plataformas vinculadas al terreno de las TIC en ciudades como Casablanca (*Casanearshore*), Rabat (*Rabat Technopolis*), Marrakech (*Marrakech Shore*), Tetuán (*Tetuán Shore*), Oujda (*Oujda Shore*) o Fez (*Fez Shore*), las cuales se encargan de gestionar ciertos servicios deslocalizados para empresas extranjeras, fundamentalmente europeas. Su principal rama de negocio son los Centros de Llamadas o *Call Centers*, entre los que destaca la empresa multinacional Atento que se encuentra emplazada desde 2000 en Marruecos. Actualmente tiene cuatro sedes repartidas en las ciudades de Tánger, Tetuán, Casablanca y Mequínez. La existencia de una importante población francófona e hispanófona en Marruecos junto con la cada vez mayor preparación de jóvenes marroquíes en ciclos formativos relacionados con las TIC hace del país uno de los destinos preferentes para el *Outsourcing*.

¹⁰⁴ Las expectativas del Ministerio de Agricultura y Pesca Marítima (Royaume du Maroc, 2010) se sitúan en un volumen de ventas por exportación de 13,2 mil millones de dirhams, que representarán el 50% de las exportaciones agroalimentarias y el 10% del total del país.

Mapa 4.2 Áreas industriales en Marruecos, 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de AMDI (2014).

4.3.4 Factores laborales: la mano de obra de la industria exportadora

A los factores intrínsecos y exógenos a Marruecos expuestos anteriormente, debe agregarse un último conjunto que concierne a la mano de obra de la industria exportadora: los factores laborales. Se ha decidido analizarlos por separado debido a su importancia de cara a la presente investigación doctoral, puesto que una parte de los trabajadores que se emplean en la industria marroquí serán quienes conformen nuestro

objeto de estudio, en concreto, aquellos que tomen la decisión de emigrar hacia España (los denominados TMPIE).

Uno de los aspectos más importantes de los factores laborales que han impulsado el desarrollo de la industria exportadora en Marruecos ha sido el reducido coste de la mano de obra marroquí. En 2004 se estableció un nuevo *Code du Travail* en Marruecos¹⁰⁵ que regula la tarea profesional de los trabajadores por cuenta ajena y, por tanto, permite a los inversores conocer los derechos y obligaciones de cara a su labor empresarial: edad mínima laboral en los 15 años, edad de jubilación a los 70, jornada laboral de 44 horas semanales, salario mínimo de 13,46 dirhams/hora (en su última revisión) o indemnizaciones por despido que varían de 4 a 10 días/año según el tiempo trabajado, entre otros aspectos regulados.

Pese a todo, como demuestran Trinidad, Soriano y Barros (2017), esta normativa, que pretendía exteriorizar a la comunidad internacional los esfuerzos por transformar a Marruecos en una nación moderna y en la que se reconocen los derechos laborales fundamentales, realmente ha supuesto una flexibilización de la mano de obra marroquí en virtud de los intereses de, entre otros, los inversores y compañías transnacionales. Estos autores analizan las condiciones laborales y salariales existentes en la industria exportadora del norte de Marruecos, llegando a la conclusión de que el *Code du Travail*, salvo en empresas de primera línea¹⁰⁶, generalmente no es aplicado en la compañías exportadoras¹⁰⁷. Otros estudios, como los desarrollados por Intermon

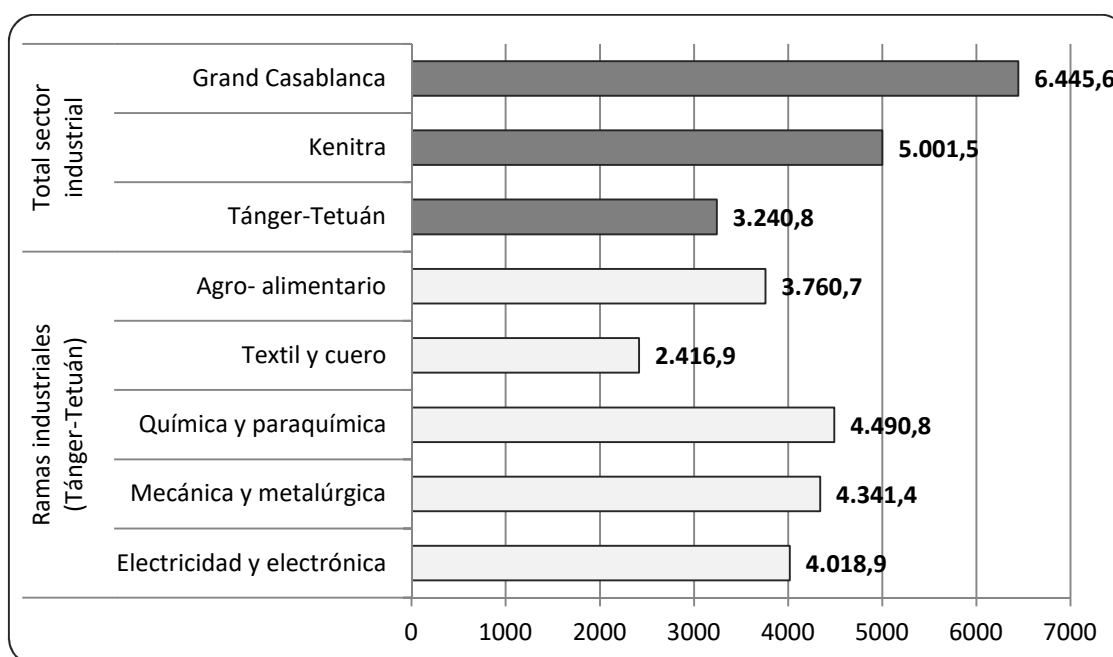
¹⁰⁵ Promulgado por dahir de 11 de septiembre de 2003, “Bulletin Officiel” núm. 5.210 de 6 de mayo de 2004. Para ampliar la información, véase *anexo I*.

¹⁰⁶ Las empresas industriales han sido clasificadas por Trinidad et al. (2017) según su localización: empresas de primera línea (multinacional extranjera en la zona franca o en un polígono industrial, en la que aparece claramente el nombre empresarial), subcontratas (edificio o nave con malas condiciones de salubridad, donde no se refleja el nombre) y talleres clandestinos (trabajadores hacinados en un bajo de una casa marroquí, sin saber para qué empresa se trabaja).

¹⁰⁷ Trinidad et al. (2017) abogan por no asumir que todas las empresas de exportación actúan como si de un grupo homogéneo se tratase, confirmando la existencia de importantes disparidades en las condiciones de trabajo según el tipo de empresa, la rama industrial o la categoría profesional en la que nos ubiquemos, además del género de los trabajadores. Sostienen que son aquellas mujeres procedentes del interior del país, con cargas familiares en origen, escasamente cualificadas, solteras, con cargos ocupacionales más bajos y empleadas en subcontratas y talleres clandestinos de la confección y la alimentación, el perfil que padece una mayor subordinación y precariedad en las empresas de exportación.

Oxfam (2004) o la Campaña *Clean Clothes* (Sales, 2011; Sales & Piñeiro, 2011) para la rama de la confección, Soriano et al. (2016) para la mano de obra femenina, o Naïr y El-Khamlichi (2016) para las mujeres de la rama agroalimentaria, también refuerzan los resultados de Trinidad et al. (2017) sobre la inaplicabilidad de la legislación laboral en la industria de exportación.

Gráfico 4.4 Coste laboral en el sector industrial (y ramas) en las principales regiones industriales de Marruecos, 2010



Nota: Media mensual (en dirhams) del coste laboral por trabajador (permanentes y temporales). A 29 de marzo de 2014, 1,00€ correspondía aproximadamente a 11,25Dh.

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Délégations provinciales de l'Industrie et du Commerce* (HCP, 2011a, 2011b, 2011c).

Esta situación, impulsada por la gobernanza pública marroquí, ha implicado que los costes laborales se sitúen por debajo de lo que supondría emplazar una empresa en algún país europeo, tal y como demuestra el *gráfico 4.4* (especialmente significativas son las cifras de Tánger-Tetuán, gracias a la mayor presencia de zonas francas). Igualmente, según la página web del parque industrial *Atlantic Free Zone* (2014), los costes laborales en su plataforma son de media un 73% más bajos que en España, subiendo hasta el 88% en el caso de los trabajadores sin cualificación. Todo ello hace

que la instalación de compañías en Marruecos sea contemplada por los inversores como una oportunidad de negocio, más aún teniendo en cuenta que sus empresas son intensivas en mano de obra de escasa cualificación. Pongamos de ejemplo la confección, cuyo método de producción se basa en una cadena de montaje donde “las tareas son divididas sistemáticamente entre los trabajadores, los cuales, organizados en varias series y turnos, operan repetitivamente una función específica y se especializan en el manejo de una determinada máquina” (Trinidad et al., 2017: 4). En esta rama industrial los costes de inversión son reducidos debido a que se “necesita relativamente poco capital, en algunos casos nada más que una máquina de coser, y [se] puede hacer el trabajo sin una gran educación formal” (Krugman & Obstfeld, 2006: 237).

A ello ha contribuido la presencia de lo que en su día Karl Marx definió como «ejército industrial de reserva», una gran fuerza de trabajo excedente y permanentemente desempleada: “[...] un ejército industrial de reserva, siempre disponible, diezmado durante una parte del año bajo una coyunda laboral inhumana y degradado durante la otra por la carencia de trabajo” (Marx, 1975a: 583). La precariedad estructural de estos trabajadores hace que estén dispuestos a trabajar en un escenario laboral incluso por debajo de la legalidad. Pero, ¿cómo se ha conformado la masiva presencia de mano de obra en los grandes centros industriales del país?

Como se expuso en el apartado anterior, durante la etapa del Protectorado se apostó por una irrigación de las grandes áreas de secano (como, por ejemplo, la llanura de Tadla) con el objetivo de alcanzar una producción intensiva de frutas y hortalizas, las cuales, a su vez, supusieron las primeras migraciones hacia las grandes urbes del país. La llegada de Hassan II reforzó esta política agraria de regadío, situada dentro del proceso de liberalización de la economía basado en la exportación, que provocó una serie de consecuencias trágicas para las zonas rurales y los campesinos que tradicionalmente labraban y pastoreaban en ellas (Aziki, Vargas, & Chantry, 2015; Davis, 2006; Sales, Carrión, & Fernández, 2012).

En primer lugar, se sustituyó la producción de productos tradicionales por otros destinados a la exportación (por ejemplo, cítricos y tomate), causando un déficit de alimentos básicos como cereales y derivados oleaginosos que, por primera vez, comenzaron a importarse. De este modo se ponía fin a un sistema agrícola que, hasta entonces, era autosuficiente para la demanda de consumo interno. En segundo lugar, el

proceso de privatizaciones de la década de los 80, enmarcado dentro del PAE, también afectó a cuantiosos terrenos agrícolas y de pastoreo colectivos, concentrándose la titularidad de los mismos en pocas manos provenientes del extranjero o de las élites económicas del país¹⁰⁸. La tierra disponible hoy día para la población autóctona continúa paulatinamente disminuyendo debido al bajo coste y las facilidades fiscales que los inversores extranjeros encuentran en el acceso a nuevos terrenos. En tercer lugar, el resto de áreas de explotación comunal no privatizadas, o bien se vieron afectadas por los proyectos de modernización agrícola financiados por el Banco Mundial, o bien fueron recalificadas en otros cultivos más «rentables» bajo control estatal, implicando ambas una menor necesidad en cuanto a volumen de trabajadores. Al mismo tiempo los modos tradicionales de producción pasaron a estar restringidos y perseguidos, con “sanciones de hasta seis años de cárcel a los que no sigan las normativas” (Sales et al., 2012: 20). Y en cuarto lugar, actuaciones recientes como el *Plan Maroc Vert* o el *Plan Halieutis 2020*, así como acuerdos como el Tratado de Libre Comercio entre la UE y el Reino de Marruecos, siguen beneficiando a grandes empresas que, de forma intensiva, producen frutas y hortalizas para la exportación. Estos *agribusiness*, contra los que los campesinos tradicionales no pueden competir, demandan a su vez mano de obra barata, aspecto que se traduce en un empeoramiento de las condiciones laborales y salariales de los jornaleros.

En definitiva, procesos como la privatización de los terrenos colectivos, su irrigación o la restricción de los modos de producción tradicionales (no solo la agricultura, sino también la ganadería y la artesanía), han generado unas altas tasas de desempleo, un deterioro de las condiciones laborales y un aumento de la pobreza y la desigualdad social (véase *tabla 4.2*, pág. siguiente) en un ámbito rural que, como demuestra el *gráfico 4.5* (véase pág. siguiente), sigue hondamente caracterizado por el sector primario: tres de cada cuatro habitantes rurales marroquíes (74,2%) se mantienen en 2012 ocupados en la agricultura (y la pesca).

¹⁰⁸ Incluida la casa real. En palabras de Varela (2013: 40), el norte del campo marroquí se encuentra “usufructuado por grandes terratenientes, el mayor de ellos la familia real alauí, que dispone de enormes fincas con las mejores tierras cultivables a través de los Dominios Reales”.

Tabla 4.2 Indicadores de desigualdad rural-urbana en Marruecos

	Grand Casablanca		Tánger-Tetuán		Marruecos	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
Tasa de pobreza ¹ , 2007	3,7	3,2	12,1	4,1	14,7	5,3
Tasa de vulnerabilidad ² , 2007	13,3	9,8	18,7	9,1	23,4	13,6
Tasa de analfabetismo ³ , 2004	-	-	60,3	29,1	60,5	29,4

¹ La «tasa de pobreza» es la proporción de personas pobres en la población o el porcentaje de miembros individuales de un hogar con un gasto per cápita por debajo del umbral de pobreza relativa (en 2007 se sitúa en 3.834 Dh por persona/año en el ámbito urbano y 3.534 Dh en el rural) (HCP, 2010).

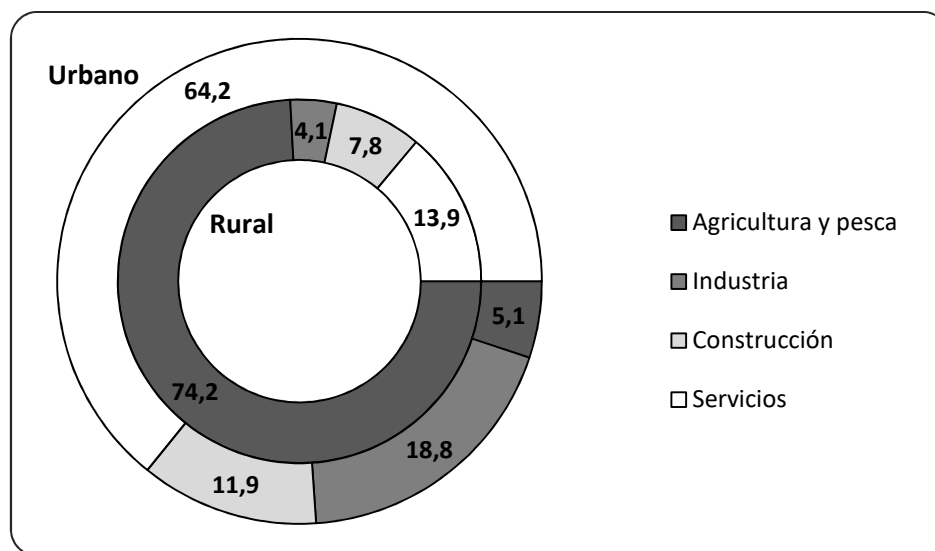
² La «tasa de vulnerabilidad» es la proporción de personas que no son pobres pero que viven bajo la amenaza de la pobreza, es decir, los miembros de un hogar cuyo gasto por persona/año se sitúa, para 2007, entre 3.834 y 5.751 Dh para el medio urbano y entre 3.569 y 5.353 Dh en el rural (HCP, 2010).

³ Existen grandes diferencias en la tasa de analfabetismo de mujeres y hombres. Por ejemplo, para el caso de la región de Tánger-Tetuán, la tasa femenina se sitúa en 76,6% en el medio rural y 39,4% en el urbano mientras que la tasa masculina es 44,8% y 18,6% respectivamente.

Nota: solamente el 4,5% de la población de la región de Grand Casablanca vive en el ámbito rural, mientras que en Tánger-Tetuán lo hace el 43,9% y en el conjunto del país el 44,9% (HCP, 2011b, 2011c, 2013b).

Fuente: Elaboración propia a partir de *Carte de la Pauvreté 2007* (HCP, 2010) y *Recensement Général de la Population et de l'Habitat 2004* (APDN, 2012b).

Gráfico 4.5 Población activa ocupada rural y urbana de Marruecos, 2012



Nota: Datos en porcentajes.

Fuente: Elaboración propia a partir de HCP (2013a).

A este cambio de estrategia económica que, como advirtiera Castles (1997), suscita que los individuos y grupos que no se adaptan a la participación de los mercados

internacionales queden excluidos, se le han sumado otros factores *push*: una opresora cultura social y familiar intrínseca a las regiones rurales (por ejemplo, la religión, el matrimonio o el patriarcado), una ruptura de las aspiraciones de mejora social, una inaccesibilidad a medicamentos y alimentos básicos, unas menores infraestructuras sanitarias y educativas, un inferior acceso a redes de agua potable y electricidad en las viviendas o unas elevadas tasas de analfabetismo (véase *tabla 4.2*, pág. anterior). Estos elementos fuerzan a muchos individuos y familias campesinas a “migrar a los crecientes barrios marginales en las ciudades más grandes” (Davis, 2006: 100).

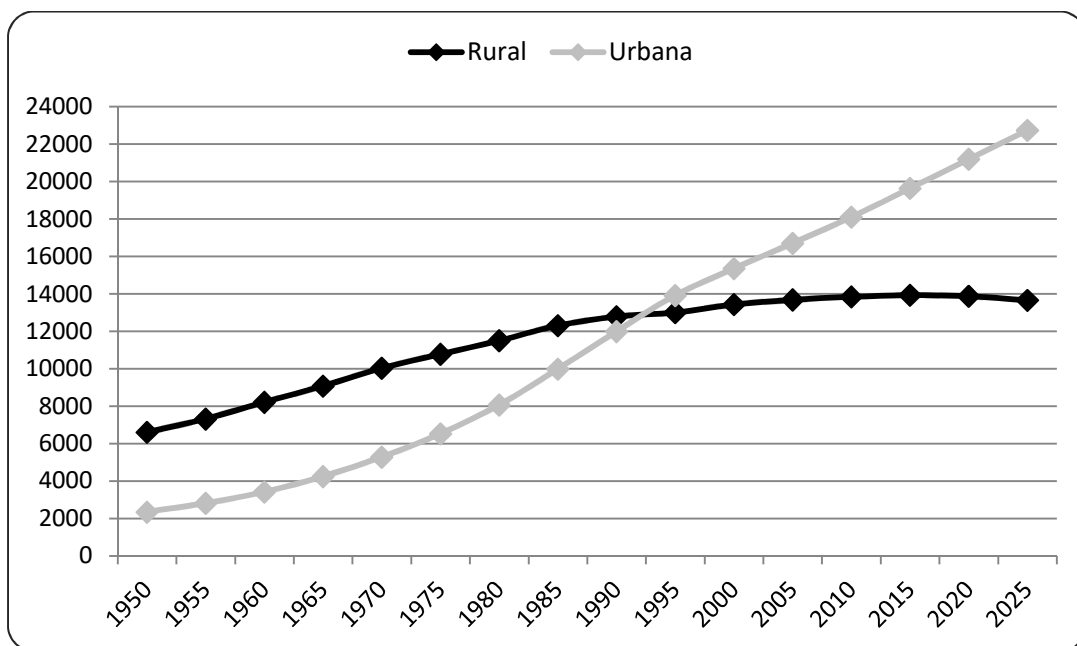
Por otra parte nos encontramos con los efectos *pull* de las principales ciudades de las regiones industrializadas. La apuesta estatal por el desarrollo industrial, auxiliada por organismos internacionales como la Unión Europea o el FMI, actúa como elemento atrayente de flujos migratorios internos hacia las grandes ciudades, persuadidos con la idea de lograr un empleo en las empresas de exportación (motivos económicos), promocionar socialmente y mejorar sus condiciones de vida en municipios con mejores infraestructuras sanitarias y educativas (motivos sociales) y entrar en contacto con nuevas formas de vida, consumo y ocio (motivos culturales), motivaciones en las que, al igual que en las migraciones externas que veremos en los siguientes capítulos, las redes migratorias juegan un papel esencial. Si nos detenemos en los motivos económicos, estas compañías, consecuencia del proceso de transnacionalización de la producción situado dentro del contexto actual de expansión del «capitalismo global» (Robinson, 2004), generan directamente una alta demanda de mano de obra (barata) que provoca la atracción de población joven proveniente tanto de zonas rurales de las propias regiones industriales como de otras menos prósperas del país.

Estos flujos de origen rural, a su vez, transforman indirectamente la organización territorial de las ciudades de destino, como veremos más adelante con el auge de *bidonvilles*. La magnitud del éxodo rural es tal que, como muestra el *gráfico 4.6* (véase pág. siguiente), en las últimas décadas el hábitat de residencia preponderante se ha modificado en favor de las grandes urbes industriales. Las estimaciones para los próximos años apuestan por una dilatación de tales diferencias.

Por otra parte, partiendo de las propuestas desarrolladas dentro de la nueva economía de la migración (Stark, 1993; J. E. Taylor, 1987) por las cuales la decisión migratoria (en este caso, interna) se retira a los individuos para otorgársela a las

economías domésticas, las familias campesinas que cuentan con la suerte de conservar un pedazo de tierra colectiva o poseen unos mínimos medios para producir alimentos, intentan “conservar su modo de vida enviando a sus hijas a trabajar a las fábricas de las ciudades industriales para completar los ingresos familiares” (Sales et al., 2012: 20). Pese al todavía vigente peso de la cultura patriarcal en el país alauí, especialmente arraigado en las familias rurales, las mujeres paulatinamente se han incorporado en el proyecto migratorio familiar. Estos hogares, también caracterizados por una firme solidaridad entre sus miembros (especialmente en las mujeres), tienden a enviar a aquellos miembros más capacitados para adaptarse a la situación de destino: las fábricas exportadoras situadas alrededor de las grandes urbes, las cuales demandan un perfil de mano de obra intensiva, joven y escasamente cualificado que es «exitosamente» cubierto por población femenina¹⁰⁹.

Gráfico 4.6 Evolución de la población rural y urbana en Marruecos, 1950-2025



Nota: Las cifras (en miles) de 1950 a 2010 son estimaciones; las cifras (en miles) de 2015 a 2025 son proyecciones con año base 2011.

Fuente: Elaboración propia a partir de World Urbanization Prospects: The 2011 Revision (ONU, 2012).

¹⁰⁹ En la rama de la confección el 70% de los trabajadores son mujeres (Sales & Piñeiro, 2011). Como argumentan los supervisores, esto es debido a que “son más dóciles; en cambio los hombres son más exigentes” (Solís, 2010: 68).

Sus frágiles redes sociales en la ciudad, su desconocimiento sobre derechos y legislación laboral, su menor sindicalización, su escasa cualificación para optar a un puesto mejor y, fundamentalmente, su obligada búsqueda de ingresos a enviar a la familia, hacen perfecto a este perfil laboral para las empresas de exportación. Más aún siendo conscientes que, como expone la teoría del mercado dual de trabajo (Piore, 1979), los trabajadores autóctonos tiendan a rechazar, en la medida de lo posible, estos empleos debido a su inestabilidad, malas condiciones laborales y escaso prestigio social. Por el contrario, estos jóvenes de procedencia rural son unos óptimos candidatos debido a su apresurada necesidad de reunir dinero para enviar a la unidad familiar: las ganancias obtenidas por el trabajo en la industria de exportación constituyen un sustento esencial para los miembros que se mantienen en la región de origen. En otras ocasiones, no obstante, debido a que la migración es una estrategia grupal, a las remesas les anteceden partidas económicas por parte de la familia, especialmente durante los primeros meses en los que el miembro emigrado está integrándose y buscando empleo en la región de destino.

Recapitulando, ante la ruptura de las fuentes tradicionales de trabajo, que generan unas altas tasas de desempleo, las familias consiguen controlar y minimizar sus riesgos mediante la diversificación de los recursos de trabajo familiares, es decir, enviando a algunos de sus miembros (las mujeres jóvenes) a trabajar a otros mercados del país con mayores opciones para encontrar trabajo (la industria de exportación).

Por último, mencionar un último elemento de los factores laborales: la apuesta estatal, en colaboración con la empresa privada nacional y extranjera, por la formación de personal en los sectores del *Offshoring* y *Outsourcing*. El *Pacte National pour l'émergence industrielle* (2009-2015) otorga a la formación un papel transcendental para el futuro éxito del proceso de desarrollo e industrialización: mayores y mejores recursos humanos determinarán en gran medida la inversión extranjera en el país. Se ha apostado por unos planes de formación sectoriales (*Outsourcing*, automoción, aeronáutica, electrónica, confección y agroalimentación) y multinivel (formación inicial, formación en la contratación y formación continua) para solventar la demanda de personal que se estima que se genere en los próximos años, la cual rondaría los 220.000 empleos (véase *tabla 4.3*, pág. siguiente). Actualmente se han puesto en marcha diversos centros formativos, entre los que destacan los existentes en las

plataformas industriales de *Tanger Free Zone* y *Atlantic Free Zone*. No obstante, el hecho de que gran parte de las ocupaciones en la industria requieran una escasa cualificación, como sucede con el numeroso puesto laboral de los obreros de línea u operadores, otorga cierto escépticismo a las previsiones de demanda en la formación de trabajadores.

Tabla 4.3 Expectativas del *Pacte National pour l'émergence industrielle* 2009-2015 en creación de empleo

	Gestores	Ingenieros	Técnicos	Operadores	TOTAL
<i>Outsourcing</i> ²	1.000	3.000	10.500	55.500 ¹	70.000
Automoción	1.500	7.000	29.000	32.500	70.000
Aeronáutica	300	1.900	3.000	9.800	15.000
Electrónica	200	1.400	2.700	4.700	9.000
Confección	300	2.000	5.700	24.000	32.000
Agroalimentación	500	500	8.500	14.500	24.000
TOTAL	3.800	15.800	59.400	141.000	220.000

¹ Administrativos en el caso del *Outsourcing*.

² En el documento original aparece como *Offshoring*.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Pacte National pour l'émergence industrielle* (2008).

4.4 A modo de conclusión

El cuarto capítulo ha expuesto las transformaciones sociales, políticas y económicas ocurridas en Marruecos desde su independencia hasta la actualidad. En esta evolución han destacado los esfuerzos de la gobernanza pública marroquí en el proceso de industrialización de determinadas regiones del país, fundamentalmente a partir de la puesta en marcha del PAE en los años ochenta. En conexión con esta primera parte, se ha desarrollado una segunda en la que se analizan aquellos factores que, más recientemente, han influido en la emergencia y asentamiento de una enérgica industria exportadora en el país alauí. Si bien todos ellos, intrínsecos, exógenos y laborales, han participado en la creación de una atractiva área para la relocalización de la producción y servicios y, por extensión, de la inversión extranjera, no obstante, debemos realizarnos la siguiente pregunta: ¿qué factores han aportado mayor peso decisorio en la elección de

Marruecos como país de inversión frente a otros del sureste y sur de Asia e, incluso, de la propia África septentrional?

Para dar respuesta a tal cuestión haremos uso de la Nueva Geografía Económica (NGE) de Paul Krugman, expuesta en el capítulo segundo. La NGE asume que la localización industrial es debida a la interacción de tres elementos: rendimientos crecientes a nivel de empresa o escala, los costes del transporte y la movilidad de los factores de producción (Fujita & Krugman, 2004). Los *rendimientos crecientes a nivel de escala* (RCrS) están influidos mayoritariamente por los cambios en la tecnología de la empresa («capital físico»). Algunas factores anteriormente presentados, como la puesta en marcha de iniciativas y planes de acción por parte del gobierno marroquí (por ejemplo, el Fondo Hassan II incluye una partida presupuestaria para la adquisición de tecnología para las empresas), han fomentado la aparición de RCrS en distintas ramas del sector industrial. En segundo lugar se presentan los *costes del transporte*. La proximidad geográfica con la Unión Europea, principal destino de las exportaciones marroquíes, junto con la reciente mejora de la infraestructura del transporte de mercancías (entre los que destacan los puertos de Casablanca y Tánger), hacen que estos costes se reduzcan y, por tanto, se conviertan en una de las grandes ventajas de Marruecos frente a otras regiones del planeta.

Por último destaca la *movilidad de los factores*, para la cual seguiremos la clasificación clásica de los factores de producción: tierra, trabajo y capital. Primero, el gobierno marroquí ha apostado por el acondicionamiento de diversas áreas («tierra») dedicadas al emplazamiento industrial, como la *Tanger Free Zone* (Tánger), *Atlantic Free Zone* (Kenitra) o *Nouasseur Aerospace City* (Casablanca). Estas zonas se han beneficiado de la puesta en marcha de diversos organismos e iniciativas que actúan como apoyo financiero a los inversores extranjeros en la obtención y habilitación de terrenos para la labor industrial. Segundo, tanto los reducidos costes de mano de obra como su alta disponibilidad («trabajo») han sido esenciales para el proceso de relocalización industrial. En menor medida destaca la existencia de una cultura idiomática común (esencial en el caso del *Outsourcing*) o la formación de personal en las distintas ramas industriales («capital humano»), debido a que la mayor demanda laboral suele estar caracterizada por ser joven, feminizada y poco cualificada, como sucede para la rama de la confección. Y tercero, los factores que favorecen la llegada de

IED («capital financiero»): por un lado, los acuerdos y alianzas comerciales internacionales de Marruecos con otros países, y por otro, los cambios en la legislación comercial y de inversiones que otorgan privilegios fiscales a los inversores. Asimismo, la estabilidad social y política del país ofrece un marco de seguridad a las inversiones extranjeras.

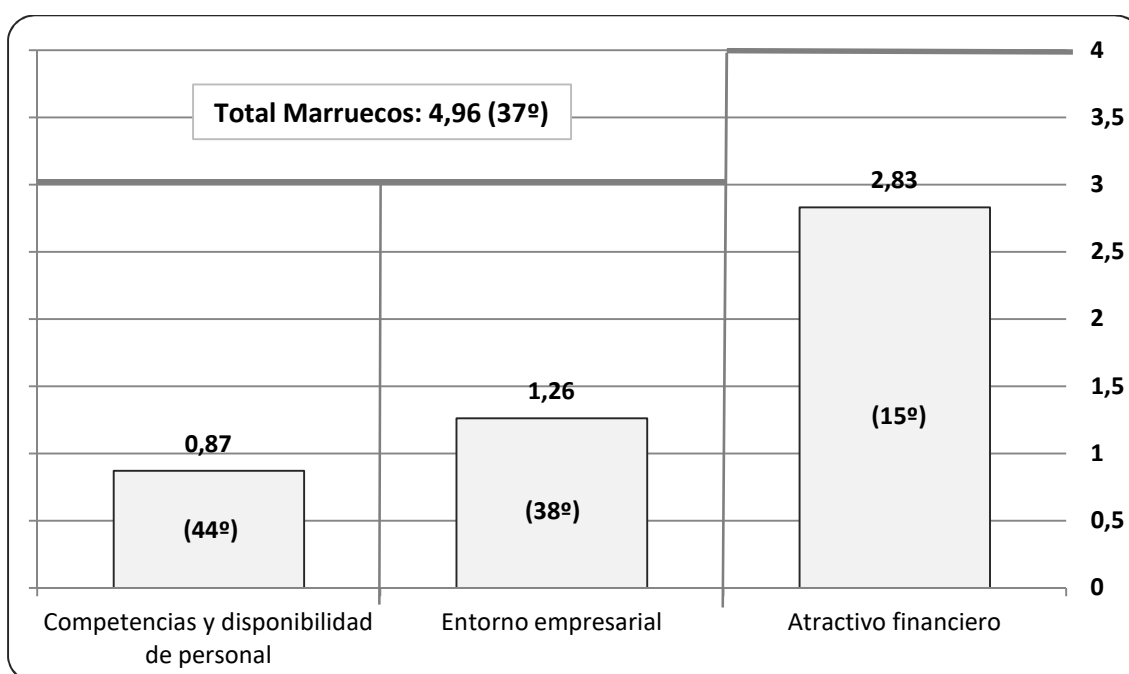
A modo de conclusión puede afirmarse que, aunque todos los factores juegan un papel importante, tres son los que pueden considerarse esenciales en la conformación de Marruecos como centro de relocalización industrial:

- La (1) proximidad geográfica entre las regiones productoras (países del este de Europa y Marruecos, México) y de consumo (Europa, Estados Unidos) es esencial para la industria de mercancías que requiere líneas de suministro más cortas (métodos de producción *just in time* y *fast fashion*) (Gereffi & Sturgeon, 2013). Este es uno de los elementos en los que se observa cierta similitud entre la industria exportadora en Marruecos y las maquiladoras en México¹¹⁰, procesos ampliamente comparados a lo largo del último lustro (Barajas & Martínez, 2013; Soriano, Trinidad, & Kopinak, 2015).
- Los (2) cambios en la legislación nacional en materia comercial e inversora y el (3) reducido coste de la mano de obra marroquí han sido claves para la IED debido a que facilitan que los costes totales de producción sean, por ejemplo, un 30% más bajos en Marruecos que en el sur de Europa (Pacte National pour l'émergence industrielle, 2014). También lo es para el caso

¹¹⁰ La instalación de las maquiladoras en territorio mexicano se remonta al *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), un acuerdo de cooperación comercial entre el gobierno mexicano, estadounidense y canadiense firmado en 1993. Su principal objetivo fue crear una región de “libre movimiento de bienes, servicios y capitales entre países, pero no de personas” (Stiglitz, 2002: 28). Esta eliminación de las restricciones comerciales no solo facilitó la exportación e importación de productos entre las tres regiones, sino también aumentó sustancialmente la inversión estadounidense en territorio mexicano. Desde su entrada en vigor en 1994 la instalación de empresas manufactureras en el Estado de Baja California ha sido constante, convirtiéndose la industria exportadora en un sector esencial para la economía de esta zona noroccidental mexicana. Su situación fronteriza con Estados Unidos ha fomentado que los municipios mexicanos de Tijuana, Mexicali y Tecate se hayan convertido en las principales áreas receptoras de empresas extranjeras, cuyas nacionalidades son muy diversas.

del *outsourcing* marroquí, tal y como demuestra el *Global Services Location Index* (GSLI), índice elaborado por la consultora A. T. Kearney que analiza los mejores países del mundo para este tipo de actividades (véase gráfico 4.7): el atractivo financiero (costes de compensación, infraestructuras, impuestos y normativas) se sitúa con una puntuación mayor (2,83 sobre 4) respecto al resto de elementos (competencias y disponibilidad de personal, y entorno empresarial).

Gráfico 4.7 Marruecos en el ranking mundial de *Outsourcing*, 2011¹¹¹



Nota: *atractivo financiero* (costes de compensación, infraestructuras, impuestos y normativas) se clasifica en una escala de 0 a 4 (40%); *competencias y disponibilidad de personal* (experiencia relevante, tamaño y disponibilidad de mano de obra, educación, capacidades lingüísticas y riesgo de deserción) y *entorno empresarial* (riesgo del país, infraestructura del país, exposición cultural y seguridad de la propiedad intelectual) se clasifican en una escala de 0 a 3 (30%). Posición en el ranking mundial entre paréntesis.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Global Services Location Index* (A.T. Kearney, 2011).

¹¹¹ Según el *Global Services Location Index* más reciente (A.T. Kearney, 2016), Marruecos se sitúa en 34º posición (5,07). En primer lugar lo hace India, seguida de China, Malasia y Brasil, todos ellos con una puntuación total superior a 6,00.

BLOQUE DE RESULTADOS

Mural de Premios Nobel de la Paz en el municipio gerundense de Salt (trabajo de campo, 2014)



Autor: F. Barros

Capítulos:

5. Inmigración en España: los trabajadores marroquíes procedentes de la industria exportadora
6. Movilidad laboral de los TMPIE en el mercado de trabajo español: una realidad segmentada
7. Condiciones laborales de los TMPIE en España: una precariedad en aumento
8. Perspectivas laborales-residenciales de los TMPIE en tiempos de crisis: una nueva decisión migratoria

5. INMIGRACIÓN EN ESPAÑA: LOS TRABAJADORES MARROQUÍES PROCEDENTES DE LA INDUSTRIA EXPORTADORA

Familia magrebí a la salida de un colegio fuenlabreño (trabajo de campo, 2013)



Autor: F. Barros

“El barco se separó del muelle. —Ésa es la estatua de la Libertad —dijo mamá—, y ésa es la isla de Ellis, por donde entraban todos los emigrantes”, *Las cenizas de Ángela* (Frank McCourt, 1999).

“Al ver la isla de Ellis y un viejo transbordador de madera que se pudre entre dos edificios pienso en todas las personas que han pasado por aquí antes de mí, antes de mi padre y mi madre, en todas las personas que huían de la hambruna de Irlanda, en todas las personas de toda Europa que desembarcaban aquí con el corazón en la boca por el miedo a que les encontrasen enfermedades y les hicieran volver”, *Lo es* (Frank McCourt, 2001).

“El barco salió al Hudson y puso proa a la bocana del puerto [...] Todos saludaban a la Estatua, pero yo dediqué un saludo especial a la isla de Ellis, lugar de esperanzas y desconsuelos”, *El profesor* (Frank McCourt, 2008).

5.1 Introducción

Tras la exposición del bloque teórico, donde han sido recogidas todas aquellas aproximaciones más relevantes en el ámbito de las migraciones laborales, y del metodológico, donde se ha detallado el diseño, la obtención y el análisis de la información utilizada en la presente investigación, se ha continuado con el relato del ambiente sociopolítico y económico en torno al cual se empleaban los TMPIE en su lugar de origen: la industria exportadora asentada en Marruecos. Expuestos estos tres primeros bloques, el cuarto centra su atención en el examen de los resultados obtenidos a través del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas en España y Marruecos y la Encuesta Nacional de Inmigrante de 2007 (ENI-07), ambas reseñadas en el capítulo tercero.

Con intención de responder de manera rigurosa y ordenada a cada uno de los objetivos propuestos en el trabajo, este último bloque se ha estructurado en cuatro capítulos. Dejando para el final la mención al *capítulo 5*, que se desarrolla a continuación, el resto se centran en analizar la trayectoria laboral y migratoria de los TMPIE en España. El capítulo sexto indaga sobre la movilidad laboral en el mercado de trabajo español y las estrategias que los TMPIE desocupados desarrollan en su búsqueda de un empleo, mientras que el séptimo estudia la evolución de las condiciones laborales desde su llegada a España hasta el actual contexto de crisis socioeconómica. Por su parte, el octavo examina el surgimiento de nuevos proyectos migratorios en respuesta a los efectos laborales que la crisis está suponiendo en los TMPIE residentes en España, además de ofrecer una narración del escenario laboral de aquellos que han decidido retornar a Marruecos.

El *capítulo 5*, que es el que nos concierne en las siguientes páginas, presenta una descripción de las principales características sociodemográficas y migratorias de los inmigrantes objeto de estudio en la investigación, los TMPIE, en comparación con el resto de compatriotas (denominados como No TMPIE). A diferencia de los siguientes capítulos de resultados que centran su atención en aspectos más laborales, éste ofrece un análisis de aquellas características básicas de los TMPIE: desde cuestiones relativas a su proceso migratorio y el momento de su llegada, hasta aquellas variables principales (género, nivel educativo, provincia de residencia, situación documental, etc.) en el

momento de su estancia en territorio español. En otras palabras, el capítulo quinto actúa como preámbulo a los siguientes tres capítulos. Previamente se relata una breve evolución de la inmigración marroquí en España a lo largo del último medio siglo, el *apartado 5.2*, a modo de una mejor comprensión del contexto de llegada y residencia de los TMPIE en las regiones españolas.

Por último, indicar dos decisiones relevantes llevadas a cabo en la redacción del presente capítulo. En primer lugar, teniendo en cuenta que algunos de sus propósitos coinciden con los del proyecto de I+D+i y que han sido desarrollados en detalle en los trabajos emanados del mismo¹¹², se decidió que el capítulo se limitara a una presentación de las cuestiones sociodemográficas y migratorias más relevantes de los TMPIE residentes en España. Y segundo, si bien los resultados obtenidos se han originado a partir del proceso de análisis de la Teoría Fundamentada que combina los microdatos de la ENI-07 y las entrevistas en profundidad, el hecho de que parte de estas últimas hayan sido realizadas en el marco del proyecto y, por tanto, utilizadas en publicaciones con fines comunes al capítulo, se ha optado por recurrir a la ENI-07 para la presentación de datos. Esta segunda decisión se debe meramente a una cuestión formal, de manera que se eviten extractos de entrevistas («citas») ya publicadas en otros trabajos de los miembros del equipo.

5.2 Evolución reciente de la inmigración marroquí en España

Catorce kilómetros. Esa es la distancia que separa España y Marruecos, concretamente entre la Punta de Oliveros (provincia de Cádiz) y el islote de Punta Cires (provincia de Fajs Anjra). Pese a esta cercanía geográfica, la colonia marroquí en la península ha sido prácticamente inexistente durante siglos, principalmente a causa de la expulsión morisca en el siglo XVII y el escaso contacto entre el Islam y el Cristianismo hasta la época colonial (López García, 2004). Al igual que sucediera durante la etapa del

¹¹² Especialmente interesantes son aquellos que centran su atención en los procesos migratorios de los trabajadores de la industria de exportación en Marruecos, participando en algunos como autor el propio doctorando. Se recomienda consultar Kopinak et al. (2013), Soriano et al. (2015), Trinidad et al. (2015), Soriano, Trinidad, Kopinak y Hennebry (2016) y Hennebry, Kopinak y Barros (2017), entre otros.

Protectorado español de Marruecos¹¹³, la independencia en 1956 tampoco originó una llegada poblacional relevante desde el país alauí debido fundamentalmente al todavía escaso desarrollo económico español. Por el contrario Francia, antiguo colonizador de Marruecos junto a España, contemplaba la llegada de mano de obra tanto marroquí como española.

Durante los sesenta y principios de los setenta, como se ha expuesto en el apartado 2.3.1, España fue un país emigrante y, como tal, su actuación se limitaba a la de «sala de espera» (Ortega, 2014) en su tránsito entre Marruecos y Centroeuropa. En cambio, pese a la conclusión del Protectorado, estas décadas supusieron para Francia un fortalecimiento de los flujos de población marroquí hacia su mercado de trabajo, en especial a través de la figura de los *guest workers*, es decir, un acuerdo de 1963 para el reclutamiento de mano de obra en origen entre Marruecos y Francia. Otros acuerdos con países europeos como la República Federal Alemana (1963), Bélgica (1964) y los Países Bajos (1969) y, especialmente, a través del “asentamiento espontáneo, la migración en red y el reclutamiento informal por empresas¹¹⁴” (de Haas, 2009: 2) remarcaron la presencia marroquí en Europa en torno a estas décadas.

La situación daría un vuelco entrados los setenta, coincidiendo con la crisis económica europea (1973), su consecuente acentuación de las limitaciones inmigratorias¹¹⁵ y el despegue económico de algunas regiones españolas, en especial Cataluña. El auge económico de esta región unido al progresivo descenso de inmigración interna procedente de áreas andaluzas, extremeñas y murcianas, generó un importante volumen de mano de obra, fundamentalmente obrera y agrícola, que fue

¹¹³ La presencia marroquí en la España peninsular durante el Protectorado se limita mayoritariamente a su participación en la Guerra Civil Española que, según Gárate (1991), fue de algo más de cincuenta mil personas.

¹¹⁴ Muchos inmigrantes marroquíes lograrían obtener más tarde “documentos de residencia permanente a través de una serie de campañas de legalización en los Países Bajos (1975), Bélgica (1975) y Francia (1981-1982)” (de Haas, 2009: 2).

¹¹⁵ Por ejemplo, el cierre de fronteras. La población marroquí en Europa occidental y central solo continuó aumentando a través de la estimulación del asentamiento permanente, con medidas como la reagrupación familiar (de Haas, 2006). Por otra parte, como expone Hein de Haas (2009), la crisis del petróleo también afectó de sobremanera al país alauí, haciendo que la migración de retorno fuera más baja en comparación con otros grupos de inmigrantes en Europa.

cubierto con la llegada de los primeros pobladores marroquíes. La ausente regulación en materia inmigratoria fomentó la presencia de auténticas condiciones de explotación sobre la población norteafricana, cuya dramática situación se hizo eco la prensa de la época para, mediante estimaciones poblacionales exageradas de la realidad, trasladar esta preocupación al conjunto de la sociedad (López García, 2004). La dificultad para contabilizar a los residentes marroquíes radicaba en la ineficacia de las estadísticas oficiales respecto a la población irregular, lo que hace más efectivos los datos de las inscripciones consulares, instituciones que irían creándose a lo largo de los setenta ante el progresivo aumento de presencia inmigrante (véase *tabla 5.1*).

Tabla 5.1 Evolución de las inscripciones en los registros consulares de Marruecos en España, décadas 60-90

Década	Madrid	Barcelona	Algeciras	Las Palmas	Total
60'	501	320	0	0	821
70'	4.736	8.954	2.053	955	16.698
80'	7.165	15.625	7.345	2.095	32.230
90'	30.430	66.112	48.493	3.408	148.443
TOTAL	42.832	91.011	57.891	6.458	198.192

Fuente: Elaboración propia a partir de TEIM (2004a).

Durante la década de los ochenta y noventa la población marroquí continuó paulatinamente aumentando en España (véase *tabla 5.2*, pág. siguiente). En 1985 vio la luz la primera Ley de Extranjería¹¹⁶ y, de la mano de ella, un primer proceso de regularización en 1986 por el cual se alcanzaron 7.868 solicitudes de marroquíes, el 18% sobre el total de presentadas (Trends in International Migration OCDE, 2003; en Consejo Económico y Social, 2004). No obstante, sería en un segundo proceso de regularización en 1991 cuando se observara la verdadera presencia de marroquíes en España: se presentaron 56.434 solicitudes de regularización de marroquíes (se

¹¹⁶ La Ley Orgánica sobre derechos y libertades de los extranjeros en España (7/1985) supuso “no solo una unificación normativa sino también la categorización del residente extranjero en un estatus legal diferente al de residente comunitario, inaugurando la política de extranjería en España” (Ortega, 2014: 25). Posteriormente sería revisada mediante la Ley Orgánica 4/2000 la cual, a su vez, fue modificada por las Leyes Orgánicas 8/2000, 11/2003, 14/2003 y 2/2009.

denegaron 7.031), el 44% del total de presentadas, a las cuales había que sumar 38.908 solicitudes de renovación (3.237 denegadas), además del resto de permisos en vigor, nacionalizados e irregulares no solicitantes. El perfil socio-demográfico predominante entre los solicitantes fue el de varón (87%), menor de 30 años (50%), soltero (63%), procedente de las regiones septentrionales del Rif (29%) o Yebala (25%), residente en Cataluña (35%), Madrid (22%) o Andalucía (13%), y trabajador del sector primario (29%) o la construcción (24%) (Izquierdo, 1996; López García, 1996, 2004). La mayor afluencia entre 1990-1991 estuvo también condicionada, además del anuncio de regularización, por la imposición del visado como única vía de acceso al país a partir de 1991.

Tabla 5.2 Residentes marroquíes en España, 1966-2013

Año	Residentes	Año	Residentes	Año	Residentes	Año	Residentes
1966	813	1978	2.066	1990	16.665	2002	282.432
1967	982	1979	2.557	1991	29.265	2003	333.770
1968	1.156	1980	2.898	1992	54.105	2004	386.958
1969	1.445	1981	3.596	1993	61.303	2005	493.114
1970	1.695	1982	3.765	1994	63.939	2006	543.721
1971	1.841	1983	4.139	1995	74.886	2007	648.735
1972	1.954	1984	5.172	1996	77.189	2008	717.416
1973	2.191	1985	5.817	1997	111.100	2009	767.784
1974	2.330	1986	8.738	1998	140.896	2010	737.640
1975	2.264	1987	11.152	1999	161.870	2011	770.112
1976	2.157	1988	11.896	2000	199.782	2012	790.258
1977	2.134	1989	14.024	2001	234.937	2013	785.180

Nota: Residentes (tarjeta/permiso de residencia) a 31 de diciembre.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Inmigración (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2009) y los Anuarios de Estadísticas (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014).

Tras la aprobación del Real Decreto 4/1996, el cual regulaba por primera vez el permiso de residencia permanente y reconocía una serie de derechos sociales a la población inmigrante como la reagrupación familiar o la cobertura sanitaria, continuó este ascenso. Los datos sobre los procesos de regularización, que supusieron un nuevo efecto llamada, confirman este aumento poblacional (véase *tabla 5.3*, pág. siguiente). Mientras tanto en los países tradicionalmente receptores de inmigración marroquí como

Francia, Bélgica, Países Bajos y Alemania, a pesar de la diversificación de los flujos hacia países como España e Italia (mano de obra barata) o Estados Unidos y Canadá (mano de obra cualificada), contemplaron en la década de los noventa un nuevo auge de migración indocumentada ante la necesidad de cubrir la demanda de trabajo en la agricultura, la construcción y el sector servicios.

Tabla 5.3 Regularizaciones y contingentes¹¹⁷ de marroquíes, 1991-2001

	Concesiones	% Total
Regularización 1991	49.089	44,6
Regularización familiar 1992	1.623	27,6
Contingente 1993	663	12,7
Contingente 1994	7.878	35,0
Contingente 1995	8.387	42,1
Redocumentación 1996	6.479	33,0
Contingente 1997	9.281	37,6
Contingente 1998	11.131	39,6
Contingente 1999	11.330	38,1
Regularización 2000	45.170	27,5
Arraigo 2001	20.230	9,0
TOTAL	171.261	25,5

Fuente: Anuarios de Migraciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, en TEIM (2004b).

¹¹⁷ Además del régimen general de permisos de trabajo y los procesos extraordinarios de regulación, la política de inmigración laboral española ha tenido otras líneas de acción en las últimas décadas, destacando el denominado «contingente». Éste es un sistema anual de cuotas de trabajadores extranjeros no comunitarios, estimadas por el Gobierno español desde 1993, a los que se les permite entrar en España para cubrir el déficit de la demanda empresarial en el mercado de trabajo (trabajo por cuenta ajena). El contingente, al igual que las regularizaciones, actuó como método de legalización de la inmigración que se encontraba trabajando en territorio español de forma indocumentada: como advierte Ortega (2014: 33) el “número de puestos de trabajo que se ofertaban por sectores económicos eran cubiertos por los trabajadores inmigrantes que de hecho ya los ocupaban”. Sin embargo, con la profunda reforma en 2000 el contingente pasó a formar parte del marco normativo de extranjería, prohibiéndose la estancia o residencia en España de aquellos que se acogieran a él (Ortega, 2014). Además, pasó a vincularse a la contratación en origen a través de la firma de acuerdos de cooperación en materia de inmigración con los países emisores (por ejemplo, el acuerdo bilateral España-Marruecos de 2001). Se compone de tres vías: el contingente estable, el contingente temporal y el visado de búsqueda de empleo (éste último solo entre 2006-2008). Pese al pequeño volumen en comparación con el total de llegadas, el contingente se convirtió en una de las pocas vías para la emigración legal hacia España (González Enriquez, 2011).

No obstante, fue con la llegada del nuevo siglo cuando el volumen de población marroquí (véase *gráfico 5.1*, pág. siguiente), así como de otras nacionalidades extranjeras, ascendió de forma exponencial en España. Esta circunstancia se corrobora con dos datos distintos. En primer lugar, un nuevo proceso de regularización en 2005 (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2009), por el cual 68,7 mil marroquíes (de 86,8 mil solicitudes) pasan a estar regularizados. Este proceso “tuvo una incidencia importante tanto en la lucha contra la economía sumergida como en la acción recaudatoria del Estado y, especialmente, en la mejora de los derechos de los trabajadores extranjeros” (Pajares, 2007: 213), teniendo en cuenta que, debido a las severas restricciones para la inmigración legal¹¹⁸ junto con la alta necesidad de mano de obra en un periodo de expansión económica, gran parte de la presencia inmigrante en este periodo estaba en situación irregular: en 2003, año en que se alcanzó la tasa máxima de irregularidad, el 26% de los empadronados marroquíes carecía de residencia (Colectivo Ioé, 2012). Para la regularización se exigió presentar un contrato de trabajo de mínimo seis meses (tres para el sector agrario) y un certificado de empadronamiento anterior al 8 de agosto de 2004, entre otros papeles¹¹⁹.

Y en segundo lugar, el Padrón Municipal de Habitantes¹²⁰. El *gráfico 5.2* (véase pág. 247) muestra cómo en la primera década del siglo XXI la población llegada desde

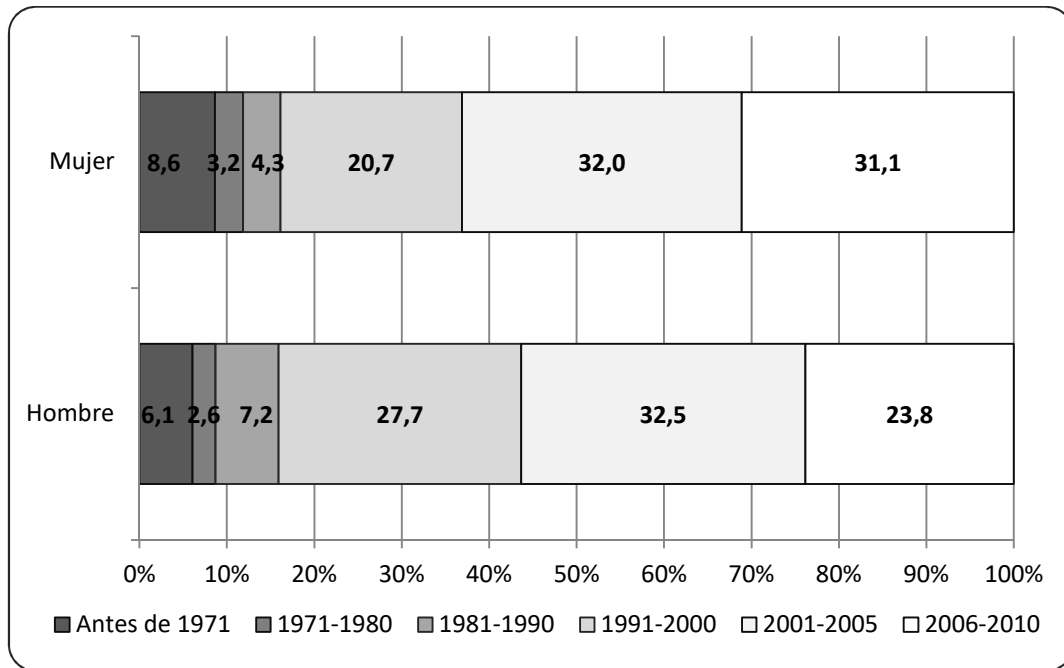
¹¹⁸ La exigencia del visado en 1991 y, especialmente, los cambios normativos y la mayor vigilancia en el Estrecho desde principios de siglo hicieron que la migración legal fuera más difícil, dándose paso a un aumento del número de inmigrantes en España en situación de irregularidad administrativa.

¹¹⁹ La obtención de la nacionalidad española adquiere mayores complicaciones al tenerse que acreditar un periodo de diez años de residencia legal en España (un año para marroquíes nacidos en España o casados con españoles). Aún así, en la última década (2005-2014) se ha concedido la nacionalidad española por motivos de residencia a 141.977 marroquíes, de los que el 58,8% son hombres y el 41,2% son mujeres. Entre las razones, el 50,6% ha sido gracias a 10 años de residencia, el 39,1% por haber nacido en España, el 8,7% por un matrimonio con un español o española, y el 1,6% por otras (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014; Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2009).

¹²⁰ El Padrón Municipal de Habitantes se convirtió, gracias a la Ley 4/1996 (se modifica su gestión y la competencia pasa al Instituto Nacional de Estadística) y, especialmente, la Ley 4/2000 (convierte su inscripción en un requisito indispensable para el acceso de la población en situación irregular a determinados derechos sociales), en una buena fuente de datos para la contabilización de la población marroquí en España. No obstante, posee algunas limitaciones como, por ejemplo, 1) el desconocimiento de extranjeros que aunque han retornado a sus países continúan empadronados o 2) la población de origen

Marruecos a España pasó de los 236,5 mil en 2000 a superar los 700 mil. Este boom inmigratorio de la década del 2000, no obstante, tuvo una serie de consecuencias sociales que afectaron especialmente a la población marroquí. A la vez que la sociedad española se enriquecía de la diversidad cultural, lingüística y religiosa que ofrecían los nuevos pobladores, se producía un progresivo aumento del racismo y la xenofobia. Este ambiente tuvo sus momentos más álgidos en 2000, en torno al enfrentamiento étnico ocurrido en el Poniente Almeriense tras tres asesinatos de españoles por parte de dos individuos marroquíes, y en 2004, tras los atentados terroristas del 11-M por parte de tres miembros marroquíes pertenecientes a una célula yihadista.

Gráfico 5.1 Población en España nacida en Marruecos por género y año de llegada, 2011

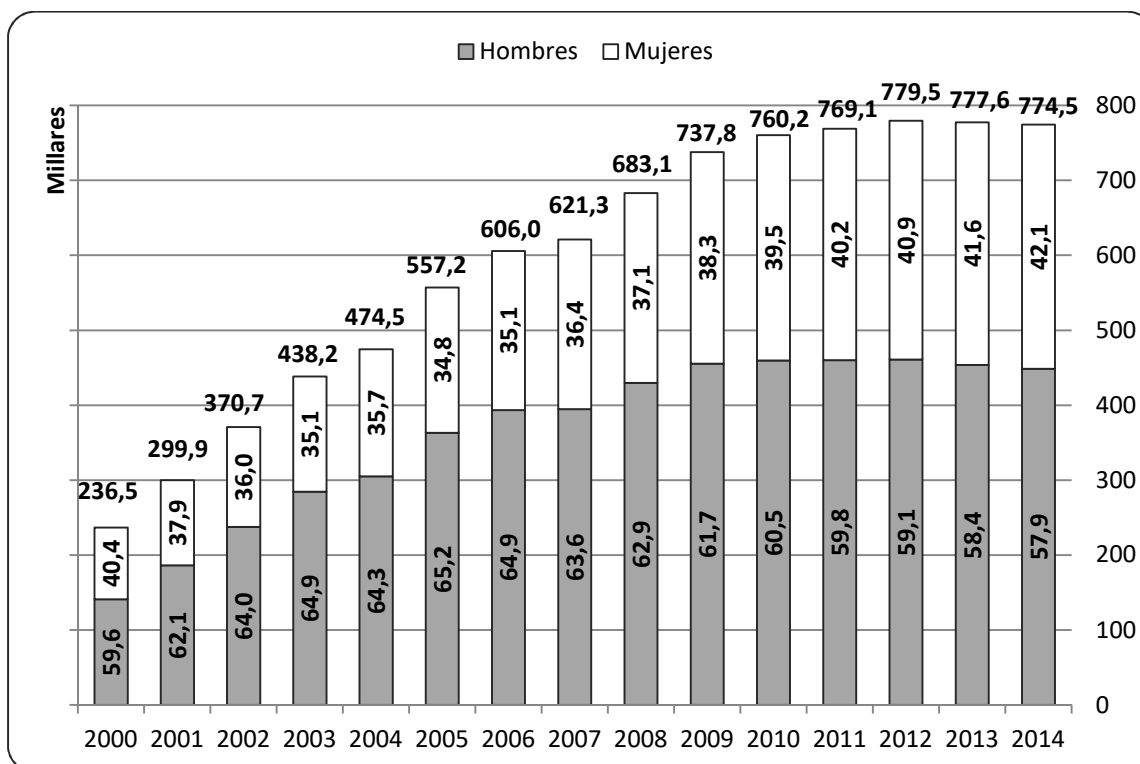


Notas: La numeración representa el porcentaje de población residente en España nacida en Marruecos para cada periodo de llegada a España. Se han excluido las llegadas en 2011 para la elaboración del gráfico.

Fuente: Elaboración propia a partir del Censo de Población y Viviendas 2011 (INE, 2011).

marroquí que, pese haberse nacionalizado española, continua ante una realidad social similar a cuando era extranjero, incluida la percepción por parte de la población autóctona. El presente capítulo utiliza, en lugar de los datos sobre población de nacionalidad marroquí, los de población nacida en Marruecos para asegurar que los habitantes hayan pasado por un proceso migratorio desde el país alauí.

Gráfico 5.2 Población residente en España nacida en Marruecos por género, 2000-2014



Nota: La numeración superior representa el total de población nacida en Marruecos (en millares). El resto hacen referencia al porcentaje de hombres y mujeres. Los datos incluyen a los españoles nacidos en Marruecos.

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes (INE, 2015b).

Si observamos el barómetro de opinión del CIS (2015), mientras que el primer suceso provocó la inclusión de «la inmigración» en la lista de principales problemas sociales, el segundo supuso que en el siguiente lustro siempre se situara entre las primeras preocupaciones percibidas por la población española. Su espacio prominente se ubica en 2006 cuando, en el conjunto del año, llegó a ser un problema primordial para el 35,5% de los ciudadanos. Los conflictos más recientes entre vecinos inmigrantes y autóctonos se sitúan en 2010 y 2011 cuando se produjeron enfrentamientos y quema de vehículos en la localidad gerundense de Salt. A pesar de tales hechos, la integración de la población inmigrante en España ha sido menos problemática que en otros países europeos (recuérdense los disturbios acaecidos en *banlieues* de París a finales de 2005 y que se extendieron a otras ciudades francesas y europeas), lo cual no quiere decir que no continúe siendo de los grandes retos de la sociedad española en la actualidad. El instituto de sondeos francés BVA (Cembrero, 2009), a propuesta del Consejo de la

Comunidad Marroquí en el extranjero, realizó una encuesta sobre inmigración marroquí en seis países Europeos (Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia y Países Bajos) en donde se mostraba cómo en España están menos integrados (quizá debido a lo reciente del fenómeno inmigratorio en España) pero, sin embargo, sienten un menor rechazo que en otros países. El *gráfico 5.2* también revela cómo se ha producido una reducción del volumen de población originaria de Marruecos en los dos últimos años, situación que hace preguntarse por la política de retorno española, que será expuesta en el *capítulo 8*.

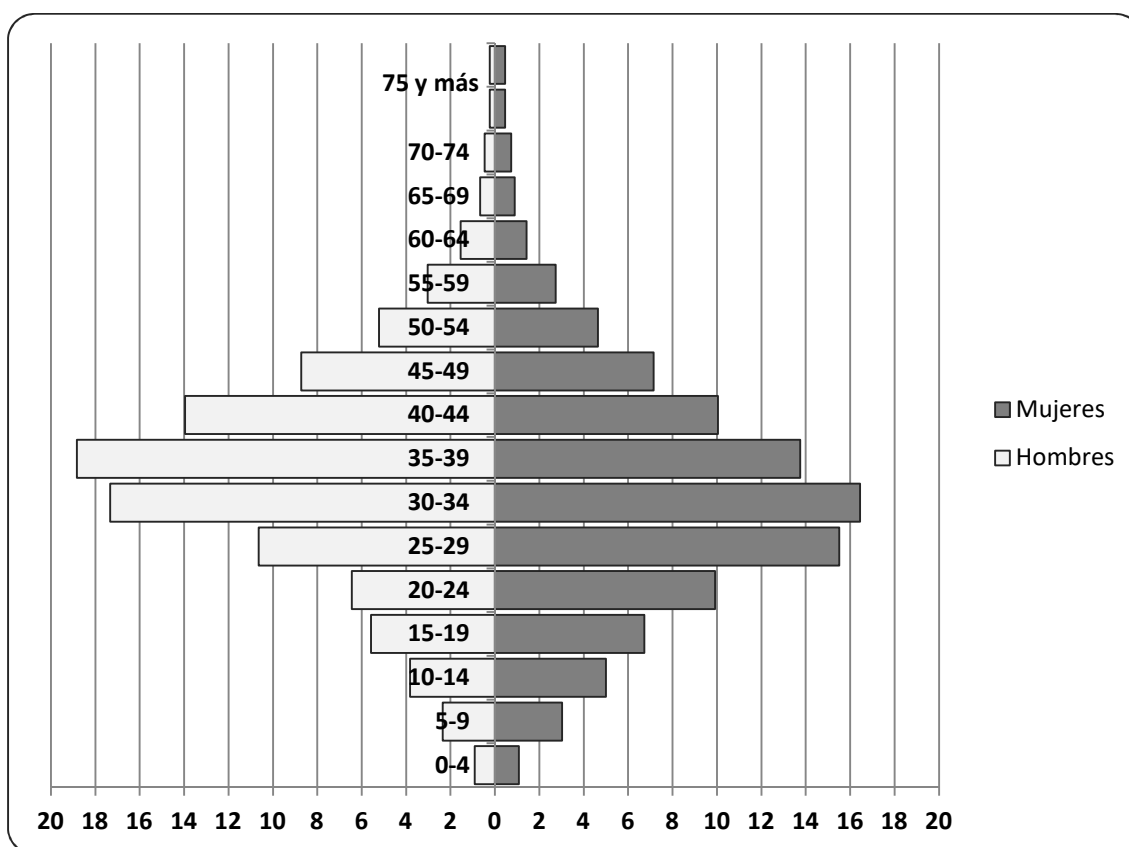
En la actualidad habitan en España 774.549 personas nacidas en Marruecos, de las que el 57,9% son hombres y el 42,1% son mujeres (véase *gráfico 5.2*). Pese a que los residentes marroquíes continúan siendo en mayor porcentaje hombres, la fuerte y tradicional masculinización de la inmigración se ha visto reducida a lo largo de las últimas décadas. Si partimos de los datos anteriormente mostrados sobre el proceso de regularización de 1991, observamos cómo el 87% de los solicitantes marroquíes eran varones, lo que ofrece una visión de la reducida presencia femenina en aquella época. Hasta bien entrada la década de los 90, momento en el que se produjo una diversificación del perfil migrante marroquí y la mujer se incorporó a los flujos migratorios por sí misma, la oferta de empleo en Europa se concentraba en sectores que tradicionalmente eran ocupados por hombres, hecho al que se sumaba un modelo familiar patriarcal (división sexual del trabajo) en el país de origen. Las migraciones femeninas se limitaban a cuestiones conyugales y familiares como la reagrupación familiar.

Fue con el transcurso de la década de los 90 cuando la mujer marroquí se fue incorporando a los flujos migratorios como trabajadora, tanto a regiones industriales del propio país (Casablanca, Tánger) como a países del sur de Europa donde crecían los trabajos relacionados con la esfera reproductiva y doméstica (España, Italia) (Ramírez, 2004). No obstante, el paradigma de empleo de la mujer inmigrante en España, que será analizado en profundidad para el caso de los TMPIE en el siguiente capítulo, supone que la concentración femenina de origen marroquí sea menor en, por ejemplo, regiones de mano de obra agrícola como Almería (38,3%) o Murcia (36,6%), ambas por debajo de la media nacional (INE, 2015b).

La lenta incorporación de la mujer a los flujos migratorios se encuentra bien representada en el *gráfico 5.3* (véase pág. siguiente). Aunque la mayoría de la población

marroquí se sitúa en edad laboral, principalmente entre los 25 y los 39 años, el gráfico también muestra importantes diferencias por género: mientras que los hombres son mayoría entre los 35 y 49 años, las mujeres lo hacen entre los 20-29 años. Teniendo en cuenta que la emigración marroquí hacia España se lleva a cabo sobre todo cuando se es joven, estos datos revelan cómo la migración de la mujer ha sido más tardía, situándose actualmente en una edad laboral más baja, al contrario que la masculina que está alcanzando edades más avanzadas. Los residentes de origen marroquí mayores de 50 años son todavía escasos debido a que la mayor parte de inmigración marroquí se alojó en España a partir de la década de los 90.

Gráfico 5.3 Pirámide de población residente en España nacida en Marruecos, 2014



Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes (INE, 2015b).

5.3 Presentando a los trabajadores marroquíes procedentes de la industria exportadora en España

La Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 (ENI-07) estima que residen en España 48.207 inmigrantes que, con origen en Marruecos, tuvieron su última experiencia laboral en el país alauí en la rama de la industria manufacturera. La *tabla 5.4* (véase pág. siguiente) muestra cómo esta cifra representa el 18,0% de aquellos que alguna vez han trabajado en Marruecos (INE, 2007), situándose como una de las cuatro principales ramas de actividad en origen junto con la construcción, el comercio y la agricultura y ganadería, todas ellas con porcentajes similares. El presente apartado propone estudiar las características sociodemográficas y migratorias principales de estos inmigrantes con experiencia laboral en la industria marroquí, los denominados TMPIE. Mientras que los siguientes capítulos centrarán su interés en examinar su trayectoria laboral desde su llegada hasta el actual contexto de crisis económica, este apartado lo hace en aquellas variables básicas no laborales referentes a su situación en origen, su proceso migratorio y su momento de llegada y residencia en España.

Como se ha mencionado en la introducción del presente capítulo, además de a las entrevistas en profundidad, se recurrirá a los microdatos de la ENI-07 de cara a la presentación de estas características de los TMPIE. Los resultados ofrecidos en la web del Instituto Nacional de Estadística (INE) sobre la ENI-07, los cuales muestran estimaciones de la población inmigrante a nivel nacional, son muy limitados. Por ello se ha optado por la utilización de los microdatos de la encuesta que, aunque requieren una labor más tediosa en su preparación, permiten una holgada libertad en el análisis de la información. En concreto, se ha seleccionado como muestra los casos de inmigrantes nacidos en Marruecos, teniéndose en cuenta una diferenciación de dichos inmigrantes en función de la posesión o no de experiencia laboral en la industria exportadora en el país de origen (TMPIE y No TMPIE). Los resultados que a continuación se presentan se han estructurado en tres sub-apartados: uno sobre su situación social y familiar en el país de origen (Marruecos), otro sobre los motivos y estrategias en su proceso migratorio, y un tercero sobre las características principales en el país de destino (España).

Tabla 5.4 Inmigrantes residentes en España por rama de actividad en el país de origen (Marruecos), 2007

Rama de actividad	N	%
Construcción	49.065	18,3
Industria manufacturera	48.207	18,0
Comercio, reparación de vehículos de motor y artículos personales	47.655	17,8
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	46.419	17,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	18.058	6,7
Hostelería	13.518	5,0
Actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad, servicios personales	8.719	3,2
Actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios empresariales	8.252	3,1
Pesca	6.392	2,4
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	5.845	2,2
Actividades de los hogares	3.677	1,4
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	3.667	1,4
Industrias extractivas	2.930	1,1
Educación	1.946	0,7
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	1.390	0,5
Intermediación financiera	836	0,3
No sabe	1.733	0,6
TOTAL	268.309	100,0

Nota: Datos sobre inmigrantes que han trabajado alguna vez en el país de partida y tenían 6 o más años de edad en el momento de la llegada a España. En el cuestionario de la ENI-07 se pregunta por el último trabajo antes del viaje a España. En caso de tener más de un trabajo a la vez se hace referencia al principal.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ENI-07 (INE, 2007).

5.3.1 Condiciones sociofamiliares y residenciales en las regiones de procedencia

Los TMPIE residentes en España provienen mayoritariamente de tres grandes áreas del país alauí: el Marruecos central (región de Tadla-Azilal¹²¹), la costa atlántica (regiones de Grand Casablanca y Garb-Chrarda-Beni Hsen) y, especialmente, la costa norte (Tánger-Tetuán, Taza-Alhucemas-Taunat, La Oriental). Las regiones más septentrionales del país destacan considerablemente sobre el resto tal y como muestra el

¹²¹ La elevada emigración en ésta y otras regiones interiores del país está íntimamente relacionada con las desacertadas políticas hidroagrícolas llevadas a cabo en las grandes áreas de secano (véase apartado 4.3.4). Pese a todo, en la actualidad Tadla y su *agropole* se han convertido en uno de los principales productores agrícolas del país.

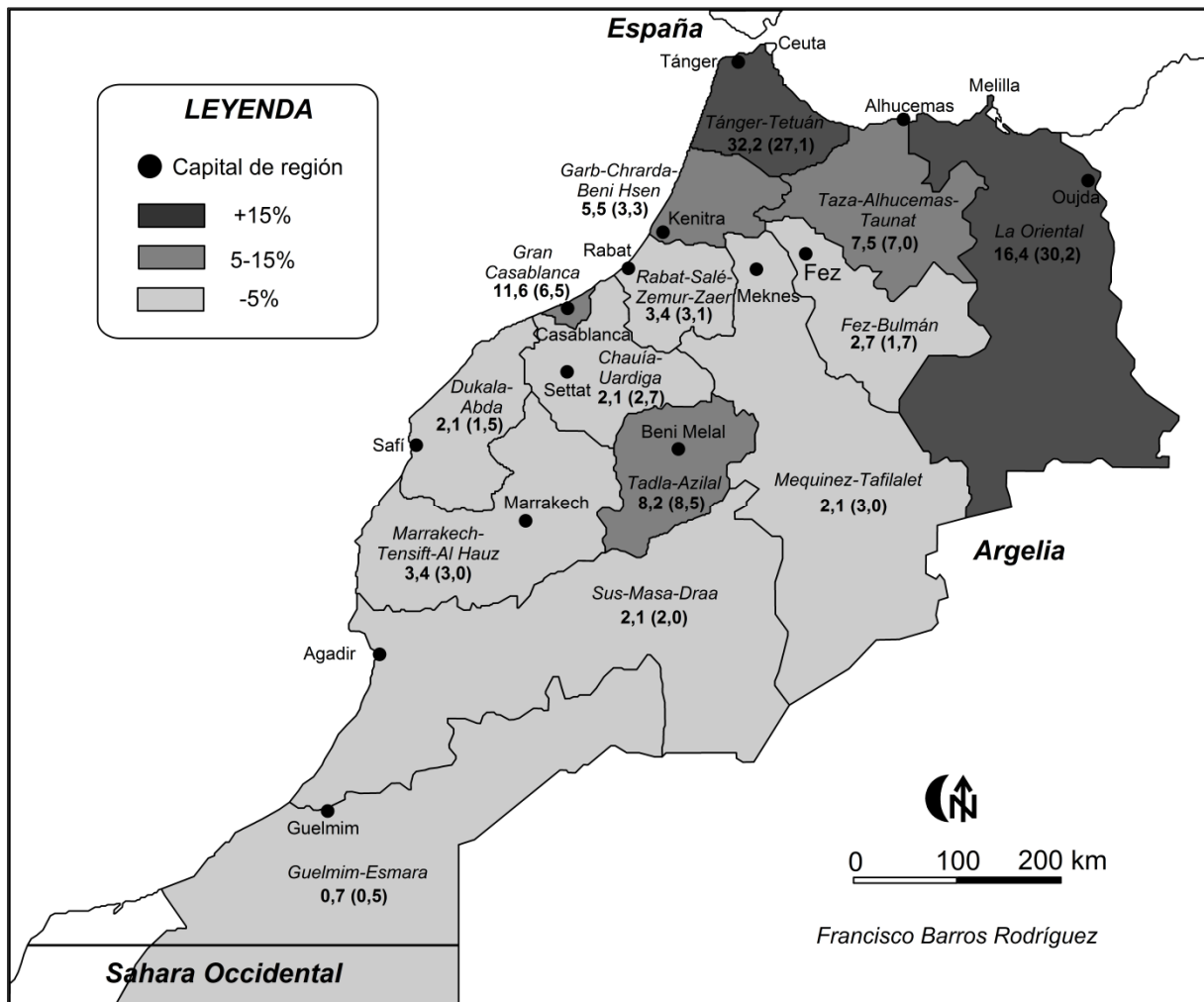
mapa 5.1 (véase pág. siguiente): algo más de tres de cada diez TMPIE nacieron en Tánger-Tetuán (32,2%), mientras que en La Oriental lo hizo el 16,4%. Para los No TMPIE la posición se invierte (27,1% y 30,2%, respectivamente), aunque ambas siguen situándose como las dos primeras regiones de origen. Esta diferencia entre TMPIE y No TMPIE se debe al mayor asentamiento del sector industrial en la región de Tánger-Tetuán (igualmente sucede en Grand Casablanca) frente a La Oriental, que se encuentra más orientada al sector de actividad terciario. Los datos reflejan la gran importancia de la proximidad geográfica y sociocultural del área norte de Marruecos con la península Ibérica, la cual explicaría, junto con la expansión de la «cadena migratoria» (Massey et al., 2008), la mayor presencia de esta población en territorio español frente a otras áreas de procedencia¹²²: las tres regiones norteñas (las dos anteriores más Taza-Alhucemas-Taunat) suman el 56,1% de los TMPIE en España¹²³, cifra que asciende hasta el 63,6% para el conjunto de marroquíes y que se haya muy cercana a la ofrecida por Mohamed Berriane (2004) para 2001 (65,6%).

Si asumimos la gran capacidad de atracción migratoria de las grandes ciudades en desarrollo industrial de Marruecos, ya descrita en el capítulo anterior, nos llevaría a pensar que el origen de la migración externa (entendiéndolo en este caso como lugar de residencia, no de nacimiento) es, en regiones como Grand Casablanca o Tánger-Tetuán, aún mayor que el expuesto en el *mapa 5.1*. Sirva como ejemplo “la dinámica económica desencadenada a principios de este siglo” en la península tingitana, que la ha convertido “en zona de refugio de candidatos a la emigración clandestina hacia España y Europa, que no solo proceden de otras regiones de Marruecos, sino también de otros países africanos” (Berriane & Aderghal, 2011a: 63-64).

¹²² A diferencia de lo que sucede con España, el principal foco de emigración marroquí hacia Europa se ubica en las grandes ciudades del litoral atlántico, desde Casablanca a Kenitra, las cuales tradicionalmente han dirigido sus destinos migratorios hacia Francia, Bélgica, Países Bajos y Alemania (Berriane & Aderghal, 2011a).

¹²³ De los 44 entrevistados en España, el 40,9% (18) procedía de Tánger-Tetuán, cifra que ascendía hasta el 61,4% (27) sumando Taza-Alhucemas-Taunat y La Oriental.

Mapa 5.1 Regiones marroquíes de nacimiento de los TMPIE (y No TMPIE) residentes en España



Nota: Cifras en porcentaje. Sin paréntesis los datos para los TMPIE y entre paréntesis para los No TMPIE. El mapa muestra la organización territorial de Marruecos vigente entre 1997 y 2015. Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Tras conocer las áreas de procedencia de los TMPIE, pasamos a exponer las condiciones sociales y familiares que tenían en origen y previamente a su primera migración externa, tales como el estado civil, la composición de los miembros en el hogar, la propiedad de la vivienda o la tenencia o no de hijos. El análisis caso a caso de los sujetos encuestados por la ENI-07, que ha quedado sintetizado en las *tablas 5.5 y 5.6* (véase págs. siguientes), junto con las entrevistas en profundidad, ha permitido detectar ciertos perfiles significativos en torno a estas características de partida. Primero

se presentarán aquellos relativos a las mujeres para, a continuación, presentar los perfiles detectados de hombres TMPIE.

Tabla 5.5 Posición relacional de las mujeres TMPIE en el momento previo a su primera migración externa

	SIN PAREJA (soltera, separada, divorciada)	CÓNYUGE/PAREJA EN MARRUECOS	CÓNYUGE/PAREJA EN ESPAÑA	Hijos
<i>Viviendo con</i>				
PADRE y/o MADRE	3, 4, 14, 15, 17, 20, 27, 29, 30, 38, 41, 44, 47, 48, 49, 50, 52, 57, 63, 70	24	6, 15, 18, 33, 36, 37, 40, 42, 46, 55, 60, 65	No
				Sí
PAREJA y/o HIJO/S	/	8	/	No
	1, 5, 23	7, 16, 21, 51, 54, 59, 62	34, 53, 67	Sí
FAMILIA EXTENSA (padre/s y pareja y/o hijo/s)	/	66	/	No
	11, 19, 31, 43	2, 13, 26	45, 64	Sí
SOLA u OTROS	9, 18, 32, 58		10, 12, 22, 35, 39, 56, 61, 68	No
			69	Sí
	44,3%	18,6%	37,1%	

Nota: Las encuestas se han numerado según su aparición en los microdatos de la ENI-07.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

En el caso de las mujeres TMPIE destacan principalmente dos perfiles concretos. El primero está compuesto de aquellas mujeres que emigraron estando sus cónyuges o parejas previamente residiendo en España (37,1%). La mayoría lo hizo con la llegada del nuevo siglo, en un momento en el que la legislación española ya recogía

expresamente el derecho a la reagrupación familiar¹²⁴. Para las mujeres casadas su matrimonio se formalizó pocos meses o años antes de su migración, a excepción de las mujeres con mayor edad y casadas en los ochenta, setenta o décadas anteriores, las cuales emigraron más de un lustro después que sus cónyuges. Pueden destacarse dos sub-perfiles. Primero, quienes siendo madres en el momento de la emigración residían con sus padres o solas junto a sus hijos. Aunque se han detectados casos en que los hijos permanecieron en Marruecos, la mayoría de mujeres emigró con ellos. Segundo, quienes emigraron más jóvenes y no tenían hijos. En Marruecos habitaban en la domicilio de los progenitores junto a sus padres (y hermanos, en caso haberlos). En otros casos vivían con personas no pertenecientes a la familia nuclear que, si bien la ENI-07 no permite precisar dicho vínculo, las entrevistas en profundidad sí sugieren que se tratan, bien de miembros de la propia familia extensa (tíos, primos, etc.) o de la familia del marido (suegros, cuñados, etc.), bien de compañeras de trabajo de la industria exportadora.

El segundo perfil hace referencia a aquellas mujeres que no tenían pareja en el instante de emigrar (44,3%). Pese a que la ENI-07 no incluye una pregunta sobre el estado civil previo a la primera emigración, aspectos como ser o no madres, la composición de miembros en el hogar o que el año de matrimonio sea posterior o no al de salida de Marruecos, junto con el análisis de las entrevistas, nos permite sostener que la mayor parte de mujeres de este perfil se encontraban solteras y, en menor medida, separadas o divorciadas. Se revelan algunos casos de madres solteras, sin embargo, la mayoría no tenían hijos. Su emigración se llevó a cabo en solitario o con conocidos y principalmente en la década de los noventa o el nuevo siglo, lo que confirma la progresiva incorporación de la mujer a los flujos migratorios internacionales como proyecto personal y desligado de la figura del marido. Al igual que en el caso anterior, se han detectado dos sub-perfiles.

Primero, quienes residen junto a sus padres (y hermanos) en la vivienda familiar. Segundo, quienes habitan junto a sujetos no concernientes a la familia nuclear. Las entrevistas indican que las primeras hacen referencia a mujeres que trabajan en

¹²⁴ El derecho a la reagrupación familiar de los extranjeros en territorio español no se recogió de forma expresa hasta el Real Decreto 155/1996 (Reglamento de Ejecución de la Ley de Extranjería 7/1985, que estuvo vigente hasta la aprobación de la Ley Orgánica 4/2000).

empresas exportadoras situadas en la misma localidad que la vivienda familiar, mientras que las segundas han vivido la experiencia de un proceso migratorio interno hacia las ciudades más industrializadas del país, de manera que tienden a residir solas, con compañeras de trabajo en una vivienda de alquiler o con miembros de la familia extensa (tíos, primos, etc.) que hayan emigrado previamente hacia estas localidades. Por último, existen determinadas características comunes a ambos perfiles de mujeres TMPIE: según la ENI-07 el 78,6% se encontraban trabajando (en el sector industrial) en el momento de partida y únicamente el 12,9% disponía de vivienda propia en Marruecos.

Tabla 5.6 Posición relacional de los hombres TMPIE en el momento previo a su primera migración externa

	SIN PAREJA (soltero, separado, divorciado)	CÓNYUGE/PAREJA EN MARRUECOS	CÓNYUGE/PAREJA EN ESPAÑA	Hijos
<i>Viviendo con</i>				
PADRE y/o MADRE	4, 6, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 20, 27, 28, 30, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 43, 44, 46, 49, 50, 51, 53, 55, 56, 57, 58, 61, 64, 69, 70, 72, 73, 74, 78, 80, 82	71	7, 15	No
		29		Si
PAREJA y/o HIJO/S		33		No
		3, 21, 34, 63, 65, 66, 68, 75, 77, 81		Si
FAMILIA EXTENSA (padre/s y pareja y/o hijo/s)		22, 26, 59		No
		1, 2, 24, 32, 42, 45, 54, 67		Si
SOLO u OTROS	10, 19, 23, 31, 52, 60, 62, 76, 79	5, 47, 48	25	No
				Si
	63,4%	32,9%	3,7%	

Nota: Las encuestas se han numerado según su aparición en los microdatos de la ENI-07.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Los hombres TMPIE también presentan dos perfiles predominantes. El primero y principal, que concierne a dos de cada tres encuestados (63,4%), está compuesto de aquellos que estaban sin pareja en el momento de emigrar. De idéntica forma que en el estudio de las mujeres TMPIE, la carencia de una pregunta relativa al estado civil previo a la primera emigración ha sido superada con el análisis conjunto de, primero, cuestiones como el año de matrimonio y de migración, la tenencia o no de hijos antes de su desplazamiento o la composición del hogar en origen, y segundo, las entrevistas en profundidad. Esto nos lleva a afirmar que prácticamente la generalidad de hombres vinculados a este perfil se encontraban solteros. Asimismo, destaca la total ausencia de hijos por parte de los TMPIE en el instante previo a su partida hacia el extranjero. Respecto a la composición y vínculo con los miembros de la vivienda, la mayoría vivían en el hogar familiar junto a sus padres (y hermanos) y, en menor medida, solos o con otros sujetos no relativos a la familia nuclear. Al igual que en el caso de las mujeres, las entrevistas revelan que se tratan de hombres que han emigrado hacia las ciudades donde se encuentran instaladas las empresas de exportación y, por tanto, hace que habiten solos o en compañía de otros trabajadores del mismo sector industrial. El proceso migratorio internacional suele iniciarse a temprana edad (23,0 años de media).

El segundo perfil concierne a uno de cada tres hombres (32,9%), el cual se compone de TMPIE que tenían a su cónyuge o pareja en Marruecos en el momento de emigrar. La mayoría residían junto a su pareja e hijos (familia nuclear) y, en algunas ocasiones, se incluían también en la misma vivienda uno o ambos padres del entrevistado (familia extensa). A diferencia del perfil anterior, la gran mayoría de miembros de este grupo de TMPIE se encontraban ya casados en el momento de la salida. La migración se llevó a cabo a edades algo más altas que en el primer perfil (30,5 años de media). Además, mientras que cuatro de cada diez (40,7%) sujetos de este segundo perfil tenían vivienda en propiedad en Marruecos, en el caso de los TMPIE que estaban sin pareja en el momento de emigrar la cifra desciende hasta el 13,5%. Lo que sí es común en ambos perfiles es la situación laboral en el momento de partida: nueve de cada diez TMPIE (90,2%) estaban trabajando. Por último, la escasa presencia de individuos en los que el cónyuge o pareja estaban residiendo en el extranjero en el momento de su migración (3,7%), confirma el menor valor explicativo de la reagrupación familiar en el caso de los hombres TMPIE.

Profundizando en la edad y periodo de la primera emigración de los TMPIE en contraposición con los No TMPIE, la ENI-07 arroja resultados similares para ambos grupos de marroquíes. Respecto a la edad, tanto unos como otros emigraron en una etapa temprana de sus vidas: el 48,6% de los TMPIE lo hizo de los 16 a los 25 y el 34,2% entre los 26 y 35 años, mientras que para el 52,8% y el 32,9% los No TMPIE sucedió en las mismas franjas de edad respectivamente. Sobre el año en el que se inició el proceso, la mayoría lo llevó a cabo a partir de la década de los noventa del pasado siglo: el 37,2% de los TMPIE y el 30,1% de los No TMPIE emigraron entre 1990 y 1989, y el 40,5% de los primeros y el 39,4% de los segundos lo hicieron entre 2000 y 2007. Sí se observa una diferencia en aquellos que migraron antes de 1990: el 22,2% de los TMPIE frente al 30,6% de los No TMPIE, lo cual se explica por el mayor desarrollo industrial del país alauí en décadas recientes y, por extensión, el superior volumen de trabajadores ocupados en el sector industrial.

Tabla 5.7 Edad y año de la primera emigración externa de TMPIE por género

	Hombres					Mujeres				
	16-25 años	26-35 años	36-45 años	Más de 45 años	TOTAL	16-25 años	26-35 años	36-45 años	Más de 45 años	TOTAL
< 1970	5,1	2,5	0,0	0,0	7,6	3,0	1,5	3,0	0,0	7,5
1970-1979	1,3	1,3	0,0	0,0	2,5	4,5	0,0	6,0	0,0	10,4
1980-1989	6,3	3,8	0,0	0,0	10,1	0,0	1,5	3,0	0,0	4,5
1990-1999	20,3	12,7	3,8	0,0	36,7	19,4	13,4	6,0	0,0	38,8
2000-2007	21,5	15,2	5,1	1,3	43,0	14,9	16,4	6,0	1,5	38,8
TOTAL	54,4	35,4	8,9	1,3	100,0	41,8	32,8	23,9	1,5	100,0

Nota: Cifras en porcentaje. Se han excluido los menores de 16 años.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

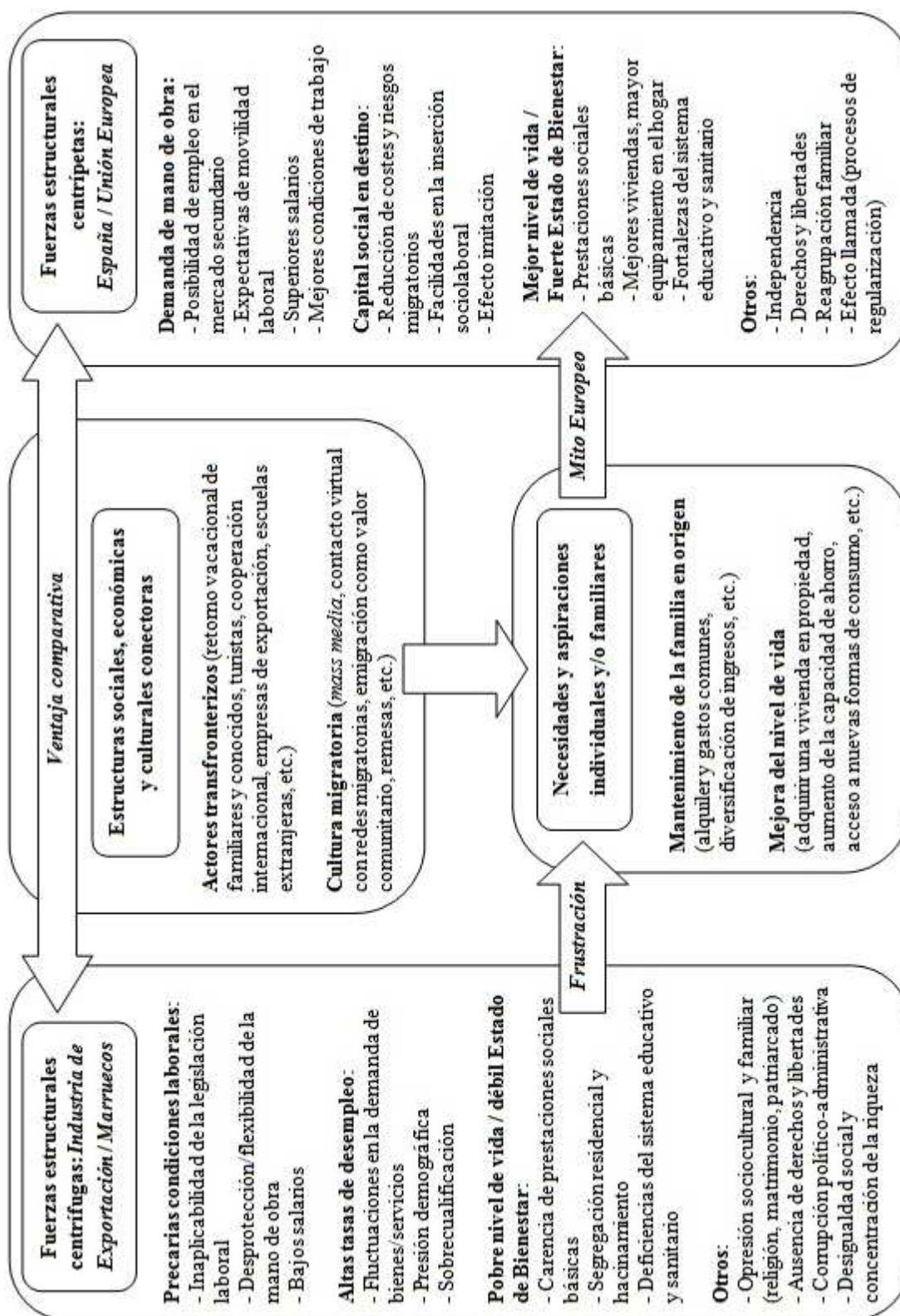
Por género, la *tabla 5.7* expone cómo la migración de las mujeres TMPIE se produjo a una edad algo más tardía que para los hombres, aunque para ambos casos el principal periodo de edad migratoria sea entre los 16 y 25 años. A partir de las entrevistas en profundidad puede afirmarse que la explicación a tal divergencia se halla en la tardía incorporación de la mujer marroquí en los flujos migratorios internacionales

por sí misma: si bien bastantes mujeres continúan emigrando a través de la reagrupación familiar, otras muchas lo hacen solteras o, en menor medida, desvinculadas del proyecto migratorio de la pareja o el marido.

5.3.2 Motivaciones y estrategias en el proceso migratorio

Conocidas las condiciones de los TMPIE en el lugar de origen, igualmente debemos preguntarnos por los motivos y causas que han influido en su decisión migratoria hacia el extranjero. Para responder a tal cuestión y siendo conscientes de la multicausalidad de las migraciones actuales, las cuales fueron expuestas en el primer capítulo, recurriremos a los cuatro elementos que Durand y Massey (2003) perciben como esenciales a la hora de elaborar todo correcto análisis: a) las fuerzas estructurales (centrífugas) que promueven la emigración desde las regiones periféricas, b) las fuerzas estructurales (centrípetas) que atraen migrantes hacia las regiones centrales, c) las motivaciones, objetivos y aspiraciones de los migrantes, y d) las estructuras sociales, económicas y culturales que conectan ambas regiones. La estrecha vinculación entre estos cuatro elementos hará que, partiendo de los datos aportados por la ENI-07 y las entrevistas en profundidad, apostemos por un análisis conjunto de los mismos que evite una explicación artificial y alejada de la realidad migratoria de los TMPIE. El *gráfico 5.4* (véase pág. siguiente), que presenta un esbozo de los principales impulsos que llevaron a los TMPIE a abandonar la industria de exportación y emigrar fuera de Marruecos, será la base sobre la cual se articule la exposición de las motivaciones migratorias.

Gráfico 5.4 Modelo analítico de los motivos y causas migratorias de los TMPIE



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas en profundidad, la ENI-07 y Durand y Massey (2003).

El análisis realizado manifiesta cómo la industria de exportación constituye un elemento esencial a la hora de comprender la salida internacional por parte de los TMPIE. Si bien el capítulo anterior expuso cómo uno de los factores fundamentales para el proceso de relocalización industrial en Marruecos había sido el «trabajo», los párrafos siguientes demostrarán cómo éste se ha establecido igualmente como fuerza estructural centrífuga para la emigración. Comencemos por la principal ventaja competitiva que el factor trabajo ha otorgado a las empresas transnacionales: el reducido coste de la mano de obra marroquí frente a otras partes del planeta, el cual se debe a la gran disponibilidad y flexibilidad de trabajadores prestos a emplearse incluso por debajo de la legislación laboral. Este hecho admitirá tres de los principales motivos migratorios para los TMPIE: primero, la dureza y precariedad de las condiciones laborales en las empresas; segundo, la constante sombra del desempleo en la vida del trabajador; y tercero, la frustración de las aspiraciones vitales ante los ínfimos salarios percibidos. Pasemos a analizar cada uno de ellos.

En primer lugar, se recurre a la emigración como escape a las difíciles condiciones laborales presentes en las empresas de exportación: “la mala salubridad de las instalaciones de trabajo, la repetitividad de las tareas, la constante supervisión y presión en la línea de producción, la inexistencia de controles de seguridad y prevención de riesgos, la flexibilidad en los despidos, la ausencia de contrato laboral, el salario por debajo del SMIG” son algunos de los escenarios “que empujan hacia la frustración y repercuten en el ciclo de vida personal y familiar de los obreros” (Trinidad et al., 2017: 18). Esta dureza laboral se haya conectada con la búsqueda de las compañías por maximizar sus ganancias: el incumplimiento de la legislación laboral vigente, frente a la que la gobernanza pública marroquí actúa con gran permisividad (por ejemplo, por miedo a perder la IED hacia el país), les permite mantener los costes de producción relativamente bajos. Así sucede con el marco legislativo que actualmente regula las condiciones de trabajo de los trabajadores de la industria, el *Code du Travail*¹²⁵ de 2004. Aunque pretendía hacer visible la defensa de los derechos de los trabajadores a la comunidad internacional, su mayor propósito no ha sido más que flexibilizar la mano de obra del país de cara a incentivar la inversión extranjera. La tensión de la gobernanza marroquí entre aplicar o no la legislación laboral, por tanto, se ha resuelto en favor de

¹²⁵ Para más información sobre el *Code du Travail* marroquí de 2004, véase *Anexo 1*.

las reclamas de las compañías transnacionales, siendo ignoradas las reivindicaciones de movimientos sociales, asociaciones, sindicatos y otros colectivos para su cumplimiento.

Ante esta realidad muchos trabajadores optan por la emigración. La ENI-07 confirma como la mejora de las condiciones laborales de origen es una de las principales razones de los TMPIE para emigrar (véase *tabla 5.8*): el 58,6% de los entrevistados admitió que la búsqueda de un empleo mejor se situó entre los motivos de su primera migración hacia el extranjero. A continuación, para el 40,1% de los TMPIE, se descubre el segundo estímulo migratorio anteriormente mencionado, el desempleo.

Tabla 5.8 Motivos de la primera emigración externa de TMPIE y No TMPIE

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Para buscar un empleo mejor	70,7	44,3	58,6	36,5
Por falta de empleo	47,6	31,4	40,1	26,4
Por la calidad de vida	45,1	32,9	39,5	30,4
Por razones familiares (reagrupación familiar, etc.)	11,0	42,9	25,7	42,6
Por otras razones	6,1	12,9	9,2	10,6
Por el coste de la vida	13,4	4,3	9,2	6,9
Por cambio de destino laboral	4,9	4,3	4,6	4,6
Por razones formativas o educativas	2,4	4,3	3,3	6,2
Por motivos políticos	2,4	2,9	2,6	4,1
Por el clima	2,4	1,4	2,0	1,8
Por estancia temporal en país de tránsito	0,0	2,9	1,3	0,8
Por motivos religiosos	0,0	0,0	0,0	0,3
Por jubilación	0,0	0,0	0,0	0,2

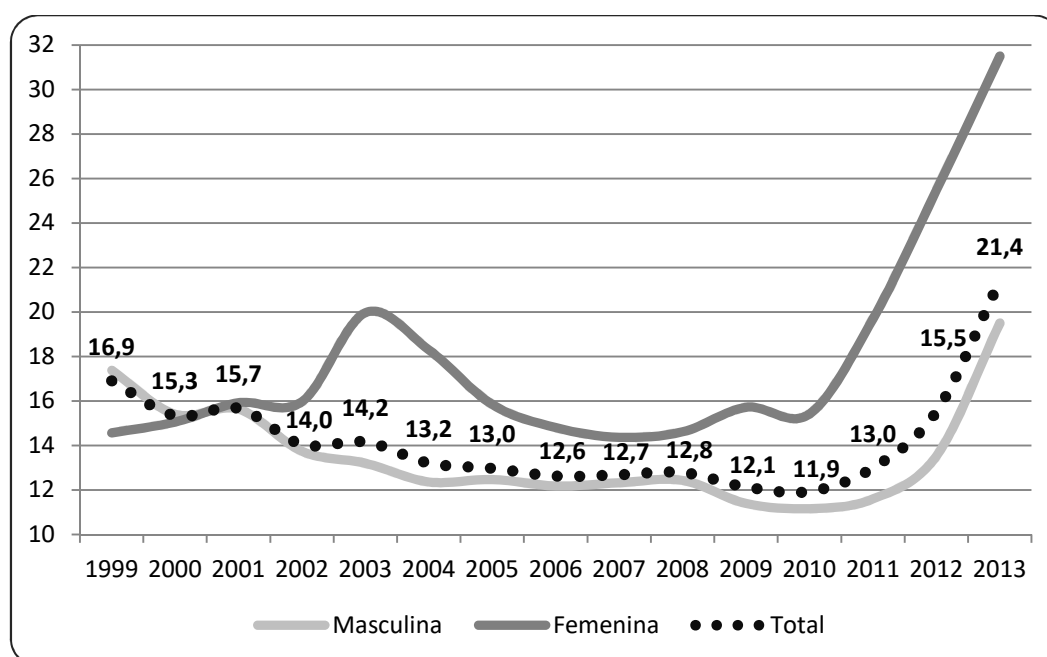
Notas: Cifras en porcentaje. Son posibles varias opciones de respuesta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

En el cuarto capítulo se mostró cómo las previsiones del gobierno en materia de fomento de empleo eran muy optimistas gracias a la instalación de empresas extranjeras en el país alauí. No obstante, pese a que el auge del proceso de industrialización supuso que la tasa de desempleo fuera gradualmente descendiendo con el comienzo del nuevo siglo, las cifras nunca llegaron a situarse por debajo del 11,9%, tal y como demuestra el *gráfico 5.5* (véase *pág. siguiente*) para el caso urbano de la industrializada región de Tánger-Tetuán. La fuerte presión de mano de obra proveniente de áreas rurales originó

la formación de un elevado excedente de población trabajadora en regiones más industrializadas, lo que supuso que las tasas de desempleo no descendieran todo lo esperado por la gobernanza pública marroquí. La presencia de este ejército de reserva desempleado o semi-desempleado, que se caracteriza por la inestabilidad laboral, la entrada y salida constante del mercado de trabajo o la ausencia de posibilidades de mejora social, causó a su vez que los trabajadores se vieran forzados a emplearse bajo unas desfavorables condiciones laborales y a cambio de unos mínimos salarios de supervivencia (Braverman, 1999), aspectos muy interesantes para las empresas extranjeras.

Gráfico 5.5 Evolución de la tasa de desempleo urbana en la región de Tánger-Tetuán, 1999-2013



Nota: Las cifras mostradas hacen referencia al total de la tasa de desempleo urbana (15 o más años).

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Enquête Nationale sur l'Emploi* (ENE), realizada por la *Direction de la Statistique* del Haut Commissariat au Plan (HCP, 2013a).

Frente a esta situación, los países de la Unión Europea pasaron a ser contemplados como una excelente opción para trabajar. Centrándonos en el caso de España, durante los años que trascurren desde mediados de la década de los noventa hasta el inicio de la actual recesión, la economía del país mantuvo un crecimiento

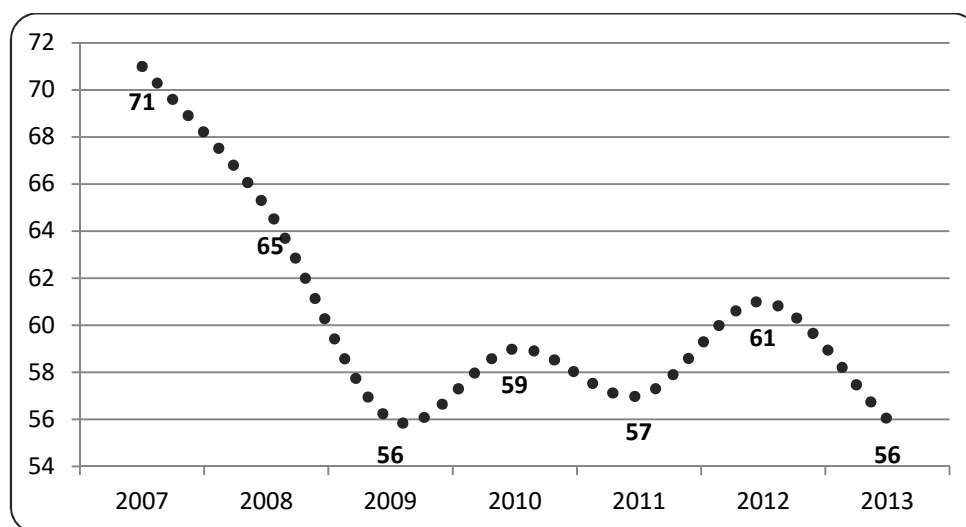
constante que supuso una importante demanda de mano de obra para, especialmente, ocupaciones situadas en el «mercado secundario» (Piore, 1977). Estas oportunidades de empleo actuaron como fuerza estructural centrípeta, impulsando la llegada de grandes flujos de población extranjera procedente de, entre otros países, Marruecos.

En los últimos años la situación de desempleo en Marruecos se ha agravado aún más si cabe. El mismo *gráfico 5.5* muestra cómo el paro ha aumentado hasta situarse en el 21,4% en 2013, siendo especialmente relevante en el caso de la población femenina, principal mano de obra en la industria de exportación, que se ha disparado hasta el 31,5% (12,0 puntos por encima de la población masculina). Entre los factores que han determinado tal situación destaca, por encima del resto, el descenso de los niveles de producción en las fábricas, los cuales son muy dependientes de las fluctuaciones en la demanda de bienes desde las regiones de consumo. Tanto el origen de las firmas inversoras como el destino de las exportaciones marroquíes se ubica fundamentalmente en la Unión Europea, sobre todo en Francia y España¹²⁶, sociedades que han soportado con mayor virulencia los efectos de la recesión económica mundial.

Atendiendo el ejemplo de la rama industrial de la confección, que se halla especialmente orientada hacia la exportación, el giro en las tendencias de consumo europeas ha supuesto una profunda caída en la demanda de producción de sus fábricas. Por tanto, se ha generado un sobrante de mano de obra en un momento en el que la presión poblacional demandante de empleo no ha parado de crecer, ya sea por la destrucción de las fuentes tradicionales de empleo (agricultura, ganadería, artesanía) o por la mencionada llegada de población procedente de la migración interna. Relacionado con la primera motivación, la presencia de este ejército de reserva junto al interés de las compañías por disfrutar de una elevada flexibilidad a la hora de contratar y despedir trabajadores, se ha traducido en una precarización de los contratos de trabajo o, en el peor de los casos, en trabajar en ausencia de éstos (economía informal). El *gráfico gráfico 5.6* demuestra el descenso del volumen de exportaciones de prendas de confección en Marruecos entre 2007 y 2013¹²⁷.

¹²⁶ Francia (31,62%) y España (17,52%) son los dos principales países dentro de la estructura de capital extranjero del sector industrial marroquí (Observatoire Marocain de l'Industrie, 2013).

¹²⁷ En respuesta a la pregunta de si la crisis económica que aflige a Europa ha alterado la elección de ésta como principal destino migratorio para la población marroquí, las entrevistas en profundidad muestran

Gráfico 5.6 Evolución de las exportaciones de prendas de confección en Marruecos, 2007-2013

Nota: Cifras en miles de toneladas.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Haut-Commissariat au Plan du Maroc* (HCP, 2013b).

El tercer motivo migratorio hace referencia a la mejora de la calidad de vida de los trabajadores de la exportación, a la cual aludieron dos de cada cinco (39,5%) entrevistados TMPIE en la ENI-07. Aunque se sitúe por detrás de la búsqueda de un empleo mejor o del desempleo (véase *tabla 5.8*, pág. 262), esta motivación se halla profundamente relacionada con las dos anteriores: las entrevistas han demostrado cómo el principal medio para progresar socialmente y mejorar la calidad de vida tanto individual como de los miembros de la familia pasa por trabajar y obtener unos beneficios ingresos. Un notable salario permitiría mejorar el equipamiento e infraestructura doméstica, acceder a una vivienda en propiedad o, incluso, adquirir unos terrenos para la construcción de una casa familiar, además de ahorrar un dinero para un futuro negocio, comprar un vehículo, financiar la educación a algún familiar o disponer de vestimentas, complementos y bienes de consumo similares a la moda occidental. Sin embargo, los usuales bajos salarios en la industria de exportación, los cuales en muchas

como, aunque se ha producido un descenso en el volumen de emigrantes (especialmente hacia España) a la vez que se han diversificado los flujos hacia Norteamérica u Oriente Próximo, diversos motivos han suavizado la caída. La cercanía geográfica, la fuerte presencia de redes de apoyo o un idioma en común están haciendo que Europa continúe como el destino predilecto a la hora de emigrar.

ocasiones se sitúan incluso por debajo del SMIG¹²⁸, hacen que alcanzar estas aspiraciones se convierta en una quimérica tarea y estimulen la emigración. Pese a todo, el salario se constituye, especialmente en el caso de los migrantes internos residentes en las ciudades industriales, como la principal y en ocasiones única razón para seguir trabajando en la industria debido a que, al menos, permite mantenerse a sí mismos y a los familiares a cargo: pagar el alquiler, sufragar los medicamentos de algún miembro enfermo o enviar remesas a la familia residente en los municipios de origen.

Los bajos salarios, las precarias condiciones de trabajo y la inestabilidad en el puesto laboral han hecho que la industria de exportación se constituya como barrera en la consecución de una mejora del bienestar familiar y personal de los trabajadores. Además de las fábricas de exportación, existen otras fuerzas estructurales centrípetas que actúan en la vida de los trabajadores: la situación de debilidad del Estado de Bienestar marroquí en comparación con los países de la Unión Europea. Por ejemplo, hasta 2014 no existió el derecho a prestación por desempleo en Marruecos¹²⁹. Siguiendo a El Haddad y Barros (2015), centraremos nuestra atención en tres ámbitos concretos: vivienda, educación y sanidad.

En primer lugar, el desarrollo económico de las principales ciudades industriales de Marruecos ha ido acompañado de la construcción de nuevos barrios periféricos en los que predomina un modelo de urbanización vertical (pisos), el cual no parece solucionar los problemas inherentes a la vivienda. A la constante presión demográfica ejercida a través de la llegada de población procedente de la migración interna y de países subsaharianos, se ha unido la insuficiente presencia de hogares sociales destinados a las familias con ingresos limitados y el encarecimiento del suelo urbanizable. El déficit en la oferta de viviendas está suponiendo una elevación de los precios que obstaculiza el alquiler y, principalmente, el acceso en propiedad de la vivienda: en el ámbito urbano, en el que se localiza la industria exportadora, la proporción de residentes en situación de alquiler es muy superior al medio rural (véase

¹²⁸ El salario mínimo (que no «digno») para los trabajadores de la industria, el comercio y las profesiones liberales en 2015 fue de 13,46 dirhams/hora. Para más información sobre el SMIG, véase el *Anexo I*.

¹²⁹ Pese a ello, la *Indemnité pour Perte d'Emploi* (IPE) no es buena en comparación con otros países de la Unión Europea debido a que no puede exceder del SMIG y los seis meses de retribución. Para más información, véase *Anexo I*.

tabla 5.9). Todo ello está empujando, tanto a esta población foránea como a aquella autóctona de bajos recursos, a ubicarse en las zonas más desfavorecidas y con menos equipamientos y servicios de la ciudad. La segregación poblacional, a su vez, está provocando una elevación del índice de hacinamiento en la vivienda, siendo frecuente la residencia de un elevado número de migrantes internos¹³⁰ sin vínculo familiar en una misma vivienda.

Tabla 5.9 Tipo de vivienda de residencia en Marruecos, 2014

	Casablanca-Settat		Tánger-Tetuán-Alhucemas		Marruecos	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
En propiedad	63,3	90,8	56,7	91,4	62,7	89,6
En alquiler	28,5	1,8	31,5	1,7	27,6	1,9
Otros	8,2	7,4	11,9	7,0	9,6	8,5

Nota: Cifras en porcentaje. Provincias según la organización territorial de Marruecos desde 2015.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Recensement Général de la Population et de l'Habitat* (HCP, 2016).

En cuanto a la educación, el gobierno de Marruecos lleva desde principios del nuevo siglo implementando diversas políticas públicas destinadas a la mejora en el acceso a la educación básica y la reducción de la tasa de analfabetismo. Por ejemplo, para el caso de la región de Tánger-Tetuán, se están desarrollando programas de educación regional de emergencia que tienen como objetivo alcanzar una tasa de matriculación del 95% para el alumnado de 6-11 años y del 90% para el de 12-14 años (APDN, 2013). Pese a estos esfuerzos, los datos aportados para Marruecos por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2013) no son tan alentadores: la tasa de alfabetización de mayores de 15 años en 2010 fue del 56,1% (frente al 97,7% en España) y la tasa de deserción durante la educación primaria en 2011 se situó en el 9,5% (el 0,5% en España), entre otros indicadores.

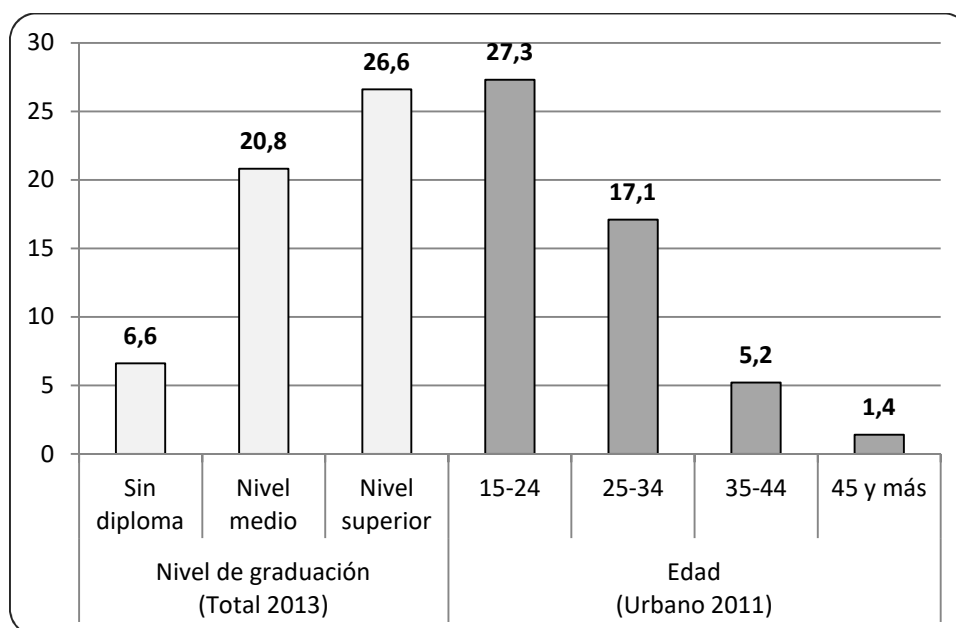
¹³⁰ Según Zoubir (1997: 104), los habitantes provenientes de la migración interna conviven diariamente con un “sentimiento de inferioridad social” y una “crisis de estatus social” que frustra sus expectativas en las ciudades industriales y los empuja hacia la idea de que su éxito, personal y familiar, solo podrá ser alcanzado en el extranjero.

Siguiendo con el ámbito educativo, recientemente Marruecos ha observado una gradual apertura de nuevas facultades y escuelas universitarias, como las desarrolladas en las Universidades de Cadi Ayyad en Marrakech o de Abdelmalek Essaâdi en Tetuán, además de la creación de instituciones públicas de formación profesional y centros privados de educación superior. No obstante, la mayor formación de sus habitantes no se está traduciendo en una mejora en el acceso al mercado de trabajo. Retomando el ejemplo de Tánger-Tetuán, el *gráfico 5.7* (véase pág. siguiente) muestra cómo la tasa de desempleo asciende a mayor nivel educativo. Igualmente las generaciones más jóvenes, que poseen un nivel educativo más elevado, tienen unas tasas de paro más altas. La orientación económica de la región hacia la industria de exportación, la cual se compone mayoritariamente de mano de obra barata y escasamente cualificada, imposibilita la tarea de encontrar empleos acordes con su nivel de cualificación. En línea con la idea de los «problemas motivacionales» propuesta por la teoría del mercado dual de trabajo (Piore, 1979), mientras que unos rechazan estos trabajos con la esperanza de toparse con un empleo mejor¹³¹, otros no pueden permitirse la opción de no trabajar en la industria exportadora, principalmente aquellos provenientes de familias con menos recursos del medio rural. En palabras de El Ouariachi (2014), el sistema educativo marroquí ha fracasado, convirtiéndose en una «fábrica de parados».

Por último, en 1994 se llevó a cabo una profunda reforma del sistema de salud marroquí con el propósito de atender las necesidades de la población. Desde entonces la infraestructura sanitaria ha ido aumentando progresivamente, hallándose 15 hospitales públicos en la región de Tánger-Tetuán y 9 en la de Grand Casablanca (HCP, 2014a, 2014b). Pese a ello, la cobertura sanitaria continúa siendo insuficiente ante los problemas actuales de la ciudadanía: en 2010 la tasa de mortalidad infantil fue del 30‰ (frente al 4‰ de España), la presencia de médicos se situó en el 0,6‰ (el 3,7‰ en España) y el gasto público en salud estuvo en el 2,0% del PIB (el 6,9% en España), entre otros. Como advierte Aixlà (2009: 252) “Marruecos tiene un sistema sanitario público con enormes deficiencias por la baja inversión estatal”.

¹³¹ Algunos de los cuales optan por emigrar, convirtiéndose en lo que Varela (2013) denomina como «exiliados del agobio».

Gráfico 5.7 Tasa de desempleo de la región de Tánger-Tetuán por nivel de graduación (estudios) y edad



Fuente: Elaboración propia a partir de la *Direction de la Statistique* (HCP, 2011c) y el *Haut-Commissariat au Plan du Maroc* (HCP, 2013b).

Expuestas las principales fuerzas estructurales que intervienen en el surgimiento del proyecto migratorio entre los trabajadores de la industria de exportación, justamente debemos preguntarnos por los elementos que, conectando las sociedades de origen y destino, implican una asimilación en el imaginario colectivo marroquí del denominado «mito europeo». Las entrevistas en profundidad muestran cómo los trabajadores industriales han construido una imagen icónica y modélica de Europa, pasando ésta a ser contemplada como el lugar ideal en el que mejorar el bienestar de los miembros de la familia y cumplir los anhelos personales que la industria exportadora imposibilita. En otras palabras, se construyen (nuevas¹³²) aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en el destino migratorio (PSB). En la construcción social de este idílico relato, que actúa como estructura conectora, intervienen diferentes factores simbólicos que aportan una ventaja comparativa a Europa frente a Marruecos.

¹³² Muchos potenciales migrantes ya poseían unas aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales (PSB) a alcanzar en su proyecto migratorio interno hacia Tánger y Tetuán. La frustración de las mismas (PSB) impulsa una nueva migración hacia Europa.

Los medios de comunicación de masas repercuten directamente en la creación de esta imagen de Europa, en muchas ocasiones alejada de la realidad (véase *tabla 5.10*). Entre la población marroquí ha sido habitual el consumo de programas de televisión y anuncios publicitarios de canales europeos, los cuales suelen mostrar un retrato limitado y estereotipado de la población europea. Éstos frecuentemente centran su atención en las clases sociales más elitistas y adineradas de la sociedad, tendiendo a ensalzar la sociedad de consumo asentada en Europa. Asimismo el cada vez mayor recurso de Internet entre los jóvenes, que supone una nueva oportunidad en el acceso a los medios de comunicación europeos (por ejemplo, los sitios web de alojamiento de videos, la distribución multimedia por *streaming*, etc.), provoca que la información procedente desde Europa impregne más exitosamente en el imaginario marroquí.

Tabla 5.10 Acceso a dispositivos de comunicación en los hogares marroquíes, 2014

	Casablanca-Settat		Tánger-Tetuán-Alhucemas		Marruecos	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Televisión	96,9	89,1	95,0	86,4	96,1	85,7
Telefonía móvil	97,1	90,6	95,9	87,8	96,5	90,3
Internet	31,4	3,4	24,7	2,7	27,5	3,6
Antena parabólica	91,2	75,9	90,6	77,1	90,4	71,8

Nota: Cifras en porcentaje. Provincias según la organización territorial de Marruecos desde 2015.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Recensement Général de la Population et de l'Habitat* (HCP, 2016).

Además de la «presencia virtual» europea en la región, se halla una «presencia física» caracterizada por el establecimiento y permanencia de instituciones, organismos y actores de carácter transfronterizo: la actividad de cooperación internacional, las escuelas primarias y secundarias y los centros privados de educación superior extranjeros, los turistas o las propias empresas de exportación. En el caso de las primeras suponen “la idealización del modelo de desarrollo occidental como objetivo a alcanzar por la sociedad beneficiaria”, así como “la sensación de que Occidente dispone de una riqueza innecesaria, que voluntariamente invierte en el desarrollo de otros países, con lo que se fortalece la imagen de Occidente como «paraíso»” (García & Verdú,

2008: 88-89). Mención aparte merecen los retornados marroquíes por vacaciones, quienes de modo especial proyectan una imagen de éxito de los habitantes en Europa.

La llegada vacacional a Marruecos de compatriotas residentes en Europa viene acompañada de un discurso como «migrante exitoso» que, en la mayoría de ocasiones, tergiversa la realidad. El miedo a que vecinos, amigos, familiares u otros miembros puedan catalogar su experiencia migratoria como poco exitosa e, incluso, de fracaso, les lleva a minimizar en su discurso los obstáculos y dificultades socioeconómicas y laborales a la vez que se enaltecen (o inventan) los éxitos de su estancia en el extranjero. De cara a que el discurso sea creíble en la comunidad de origen es frecuente que los migrantes regresen en vehículos supuestamente en propiedad, entregando regalos a los familiares y haciendo ostentación de bienes y vestimentas de marcas de reconocido prestigio. Esto llevará a un «efecto imitación» entre los potenciales migrantes¹³³.

Asimismo hay que destacar la arraigada «cultura migratoria» entre la población marroquí, la cual se retroalimenta, además de por los medios de comunicación o el contacto mantenido con actores transfronterizos, por la permanente presencia de «la migración» en la vida cotidiana de los habitantes de Marruecos. Una muestra del grado de interiorización de dicho fenómeno se encuentra, por un lado, en el hecho que todos los entrevistados hayan reconocido la existencia de sujetos cercanos que emigraron previamente hacia el extranjero, y por otro, en que la idea de emigrar circule por la cabeza de muchos jóvenes desde edad temprana. También en la figura de las remesas. Siguiendo a Stark y Taylor (1989), el incremento de los ingresos de algunas familias de la comunidad a través de la remesas incitaría la migración de miembros de nuevas familias con el objetivo de adquirir igualmente unos «ingresos relativos» que permitan una mejora del nivel de vida. De este modo, el conflicto latente de algunos entrevistados entre la cultura migratoria, que impulsa la migración, y el amor al país y la familia, que la detiene, se rompe en considerables ocasiones a favor del primero.

En definitiva, el mayor flujo informativo proveniente desde Europa está teniendo importantes consecuencias en la formación de proyectos migratorios entre los trabajadores de la industria de exportación, muchos de los cuales ya cuentan con una

¹³³ Más de la mitad de los TMPIE (54,6%) y No TMPIE (51,7%) encuestados en la ENI-07 admiten que su decisión de emigrar estuvo influenciada por compatriotas que habían emigrado previamente a España.

migración interna previa¹³⁴: los socializa en novedosas formas de consumo (Wallerstein, 1984), las cuales generan nuevas necesidades que difícilmente son capaces de satisfacerse a través del salario en la industria, a la vez que se ensalza el estilo de vida europeo como modelo a seguir. Todo ello, junto con la enraizada «cultura migratoria» en la sociedad marroquí, contribuye a la formación entre la población del denominado «mito europeo», esto es, el surgimiento de nuevas aspiraciones y expectativas que preveen alcanzar en Europa (PSB).

Tras la exposición de las motivaciones por la que los TMPIE optaron por la emigración internacional, se hace necesario conocer las estrategias que desarrollaron en dicho proceso. Las entrevistas manifiestan como la industria de exportación no facilita directamente la migración de sus trabajadores hacia el extranjero. Solamente dos sujetos afirman que la empresa transnacional en la que trabajaban favoreció deliberadamente su migración externa, siendo igualmente pocos quienes conocen casos cercanos: el perfil es el de empleados enviados a las delegaciones europeas y caracterizados por ostentar un cargo ocupacional intermedio dentro del organigrama empresarial, así como por poseer una alta cualificación y una gran experiencia en el sector.

Por el contrario, sí se ha confirmado la colaboración indirecta de la industria exportadora en la emigración de sus trabajadores. Centremos la atención en los requisitos que los ciudadanos marroquíes deben cumplir de cara a la obtención de un visado de estancia (turismo, comercio, estudios de duración inferior a 90 días, etc.) para España. Entre las diferentes exigencias, destacan principalmente dos (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2014): la disposición de suficientes medios económicos de subsistencia en territorio español, a demostrar mediante el saldo

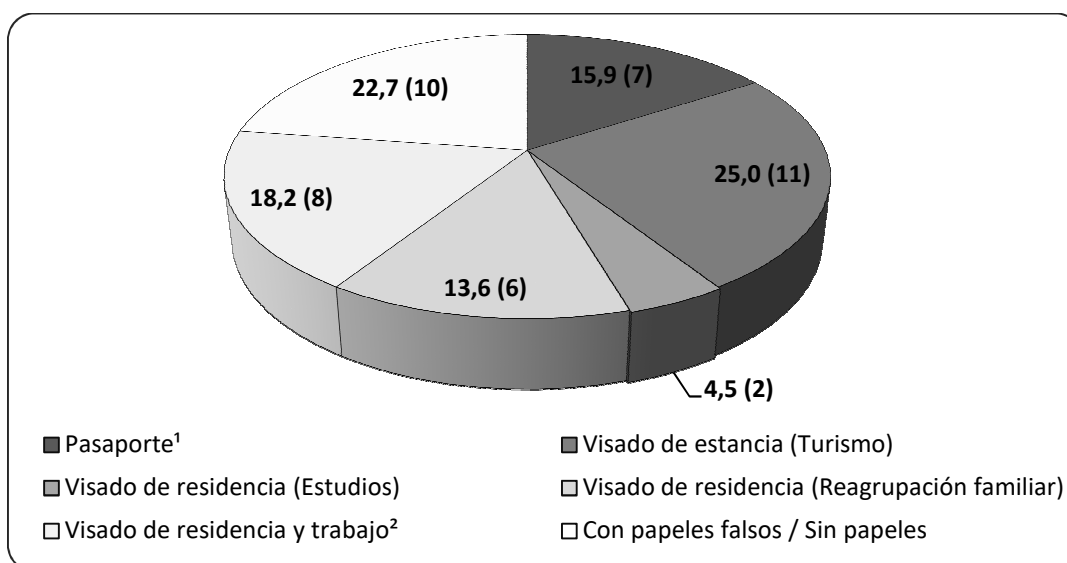
¹³⁴ A finales del siglo pasado Chattou Zoubir (1997: 103) se preguntaba si “¿no podrían ser las migraciones externas una prolongación, más allá de las fronteras, de los movimientos migratorios internos?”. A través de un estudio cuantitativo sobre la migración interna de trabajadores agrícolas hacia Berkane, ciudad situada en la zona nororiental de Béni Snassen de la región de La Oriental, el autor demostraba la presencia de grandes similitudes entre los elementos que influyen en la decisión migratoria tanto en los desplazamientos internos como externos: sentimientos de inferioridad social en origen, contacto con nuevas formas culturales, existencia de redes migratorias, convencimiento de la región de destino como «región de éxito», ambiente de exclusión en la nueva sociedad, etc.

bancario y los extractos de los movimientos de los últimos tres meses¹³⁵, y la acreditación de la situación profesional que, en el caso de los empleados, se evidencia a través del certificado de trabajo, las tres últimas nóminas y el certificado de salarios expedido por la *Caisse Nationale de Sécurité Sociale* marroquí. Estos requerimientos son cumplidos por los trabajadores al emplearse legalmente en las compañías exportadoras de la región.

Los trabajadores que poseen un contrato de trabajo recurren a la figura del visado, principalmente, el de turista, como medio para desplazarse legalmente hacia España (véase *gráfico 5.8*, véase pág. siguiente). Esta autorización permite una estancia de hasta tres meses en territorio español, debiéndose regresar a Marruecos antes de la conclusión del plazo establecido. Sin embargo, los trabajadores siempre acaban “quemando el visado”, esto es, prolongando deliberadamente su estancia más allá del tiempo de permiso, lo cual podría definirse como una situación de “irregularidad sobrevenida”. Otras formas legales de migración detectadas han sido la reagrupación familiar (visado de residencia), la obtención de un contrato de trabajo desde el país de origen (visado de trabajo) o el visado de búsqueda de empleo. No obstante, no todos los trabajadores pueden recurrir a un visado de estancia dentro de su estrategia migratoria internacional. La ya mencionada presencia de una gran población excedentaria y permanentemente desempleada provoca que muchos trabajadores accedan, intermitentemente, a emplearse acuerdo temporal o en ausencia de contrato. En definitiva, la solicitud del visado de estancia queda supeditada a la existencia de un contrato laboral entre empleador y empleado, el cual es más habitual en las empresas de primera línea.

¹³⁵ La cantidad mínima a acreditar durante 2016 es de 65,52 euros por persona y día, con un mínimo de 589,68 euros o su equivalente legal en moneda extranjera (Ministerio del Interior, 2016), cantidad que, según los entrevistados, es atesorada tanto por el salario en las empresas de exportación como por ayudas y/o préstamos de familiares, amigos y conocidos.

Gráfico 5.8 Documentación utilizada en la primera migración hacia España de los entrevistados TMPIE



Nota: Cifras en porcentaje. Entre paréntesis el número de entrevistas.

¹ Sujetos que emigraron antes de la imposición del visado en 1991.

² Incluye el régimen general de permisos de trabajo y el contingente de trabajadores extranjeros (estables, de temporada y de búsqueda de empleo).

Fuente: Elaboración propia a partir de las 44 entrevistas en profundidad realizadas en España.

Los obstáculos en la consecución del visado, la dificultad para acogerse a otras vías legales (como la reagrupación familiar, la contratación en origen, etc.) o la escasa disponibilidad de recursos monetarios para el viaje y mantenimiento en destino, entre otros¹³⁶, supondrán que los trabajadores se aparten de la idea de emigrar internacionalmente y opten por continuar empleándose en la industria de exportación. Para otros muchos, especialmente entre la población más joven, estos impedimentos no harán más que reorientar su estrategia migratoria hacia otras vías ilegales. Los inmigrantes clandestinos o *harragas* son aquellos que viajan sin documentación y habitualmente recurren al «mercado negro de la inmigración» (Massey et al., 2008). En este mercado, del que se benefician tanto organizaciones mafiosas como empresarios explotadores, se trata la compra de contratos laborales, la falsificación de visados, los

¹³⁶ Algunos entrevistados comentan que la posibilidad de emigrar internacionalmente para conocidos, sobre todo mujeres, quedó apartada al chocar con su interiorizado deber de ayuda familiar, el cual se basa en un sistema patriarcal de relaciones socio-familiares.

sobornos para esconderse en los transportes de las propias empresas de exportación o los matrimonios de conveniencia (también llamados «bodas blancas»). Los riesgos y costes monetarios que los migrantes deberán asumir serán muy elevados. Pese a todo, el volumen de TMPIE que emigra en patera, cayuco o transporte similar es muy reducido¹³⁷, trasladándose la mayoría por vías legales y, principalmente, en barco (véase *tabla 5.11*) desde las regiones del norte marroquí.

Tabla 5.11 Medio de transporte para entrar en España de TMPIE y No TMPIE

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Barco	67,2	49,1	59,2	63,4
Avión	13,4	15,1	14,2	9,4
Autocar de línea regular	4,5	18,9	10,8	9,1
Automóvil	7,5	13,2	10,0	10,2
Patera, cayuco y similares	3,0	1,9	2,5	4,3
A pie	1,5	1,9	1,7	0,6
Otros medios	3,0	0,0	1,6	3,1

Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Lo que sí comparten la prácticamente totalidad de entrevistados, independientemente de si la vía migratoria a la que recurrieron fue legal o ilegal, es utilizar su capital social. La teoría de redes migratorias (Massey et al., 1999) sostiene que el migrante decide y prepara su proceso migratorio en base a la información que dispone y, especialmente, a los recursos tangibles (financieros) e intangibles (contactos) que pueda movilizar, los cuales aminoran los costes económicos, reducen la sensación de riesgo y facilitan la integración en la sociedad de destino. Por ejemplo, las redes en destino facilitarán tanto la instalación en la nueva sociedad como la consecución de un primer empleo. El 65,5% de los TMPIE y el 70,0% de los No TMPIE tenían familiares a los que dirigirse cuando llegaron a España según la ENI-07 (INE, 2007).

¹³⁷ Lo que refuerza la opinión de que los medios de comunicación han construido una distorsionada imagen de «paterización» de las migraciones hacia Europa.

Las entrevistas también han mostrado la importancia de la familia en la construcción del proyecto migratorio. Tal y como afirma la nueva economía de la migración (Stark, 1991), la estrategia migratoria es frecuentemente tomada en familia más que individualmente, por lo que será en el núcleo familiar donde se planifique qué miembros son los que tendrán mayor éxito en la región de destino y, por tanto, emigrarán. Estos sujetos, a modo de compromiso con el conjunto del grupo, enviarán parte de su salario a quienes permanezcan en la localidad de origen, diversificándose de esta forma las fuentes de ingresos y minimizándose los riesgos familiares. Como se expondrá en el *capítulo 7*, el volumen e intervalo de las remesas variará según los ingresos del emigrado, su situación laboral o las necesidades económicas en origen, siendo habitualmente remitidas a través de agencias intermediarias como locutorios o remesadoras. No obstante, algunos entrevistados han afirmado que durante los primeros meses de residencia en el extranjero, a las remesas les precedieron partidas económicas por parte de la familia en origen. Estas «remesas inversas» confirman como, a pesar del reciente auge del individualismo en la toma de decisiones vitales entre la población más joven, la migración continua siendo mayoritariamente una estrategia familiar.

Tanto si son hombres y mujeres como si la emigración siguió a una estrategia individual (libertad, independencia) o familiar (envío de miembros con mayor éxito en destino), en todos los casos los TMPIE partieron mayoritariamente solos o con conocidos tal y como muestra la *tabla 5.12*. Destaca el porcentaje algo superior de mujeres que lo hicieron con la familia o parte de la misma, lo cual se debe a la mayor presencia de la reagrupación familiar entre la migración femenina: junto a los hijos, junto al marido que previamente ha regresado para acompañar a la familia, etc.

Tabla 5.12 Modo de llegada en la primera migración externa de TMPIE y No TMPIE

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Solo o con conocidos	75,6	58,6	67,8	50,5
Con la familia con la que convivía	13,4	25,7	19,1	35,7
Con parte de la familia con la que convivía	6,1	12,9	9,2	10,2
Con familiares con los que no convivía	4,9	2,9	3,9	3,6

Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

5.3.3 Características sociodemográficas en su estancia en España

La exposición de las motivaciones, causas y estrategias en el apartado anterior da paso a cuestionarnos sobre la selección y estancia de los TMPIE en las regiones de destino migratorio. Si bien tanto los entrevistados como los encuestados por la ENI-07 se encontraban en España en el momento de los respectivos trabajos de campo, desconocemos su itinerario migratorio internacional hasta la instalación en territorio español, para lo cual recurriremos a la ENI-07. Aquellos que eligieron España como primer país migratorio ascienden a nueve de cada diez TMPIE (92,1%), cifra similar a los No TMPIE (94,6%) (véase *tabla 5.13*). Por género, prácticamente la totalidad de mujeres TMPIE emigraron directamente a España, situándose 12,0 puntos por encima respecto a los hombres. Parte de la explicación a tal diferencia se encuentra en las mayores tasas de reagrupación familiar que poseen las mujeres casadas, quienes emigran directamente y a continuación de sus maridos. Por el contrario, en los hombres se descubren algunos casos que realizaron traslados secundarios (principalmente hacia otros países de la Unión Europea) que precedieron al asiento en España, momento en el cual se opta (o no) por reagrupar al resto de miembros de la familia. No obstante, la mayoría se inclinan por emigrar de Marruecos a España sin pasar previamente por terceros países.

Tabla 5.13 Primer destino migratorio externo para TMPIE y No TMPIE en España

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
España	86,6	98,6	92,1	94,6
Otro país de la Unión Europea	8,5	1,4	5,3	4,9
País del Magreb	2,4	0,0	1,3	0,3
País de Oriente Próximo	2,4	0,0	1,3	0,1
Otros país	0,0	0,0	0,0	0,1

Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Profundizando en el ámbito provincial, la *tabla 5.14* (véase pág. siguiente) muestra la ubicación de la primera vivienda en España¹³⁸. Tanto para los TMPIE como los No TMPIE, las principales provincias en su primer establecimiento en territorio español fueron Barcelona, Madrid, Murcia y Almería, las cuales se singularizan por detentar una importante oferta laboral en lo que Michael Piore (1977) denominó como «mercado secundario». Si realizamos una comparativa entre estos datos de la ENI-07 y los provenientes del Padrón de Habitantes para el mismo año, esto es, 2007, observamos como en ambos casos las provincias son coincidentes. Según el Padrón cerca de uno de cada dos marroquíes (47,2%) residían en estas cuatro provincias, al igual que sucedía en la primera vivienda de TMPIE y No TMPIE en España. Estos datos nos llevan a especular con una reducida movilidad geográfica interprovincial de nuestros sujetos de estudio a lo largo de su periodo de estancia en España, lo cual se confirma con el análisis caso a caso de los encuestados por la ENI-07: el 67,3% de los TMPIE no cambiaron de provincia de residencia y, los que lo hicieron, se trasladaron hacia o entre provincias con una ya importante población marroquí.

A continuación nos centraremos en aquellas características de los TMPIE de carácter más socio-demográfico. Según la ENI-07, el 53,9% de los TMPIE eran hombres frente a un 46,1% de mujeres. Más allá de las cifras, este dato refleja la todavía masculinizada población marroquí en España, si bien en los últimos años esta diferencia se ha ido reduciendo como se demostró en el *apartado 5.2*. La media de edad de los TMPIE en 2007 era de 40,3 años, mientras que el tiempo de residencia medio en España era de 13 años, lo cual muestra lo reciente del fenómeno inmigratorio y, de forma particular, el carácter laboral de los TMPIE en territorio español. En cuanto al capital humano de nuestra población objeto de estudio, mencionar el conocimiento oral del español y el nivel de estudios terminados.

¹³⁸ Las cuestiones relativas a la vivienda y a los miembros que la componen serán analizadas en el séptimo capítulo.

Tabla 5.14 Primera vivienda en España para TMPIE y No TMPIE según provincias

Provincia de la primera vivienda en España, ENI-07				Padrón de Habitantes 2007	
TMPIE	%	No TMPIE	%	Marroquíes	%
1. Barcelona	14,5	1. Murcia	13,3	1. Barcelona	20,1
2. Murcia	10,9	2. Barcelona	9,6	2. Madrid	11,8
3. Almería	9,1	3. Madrid	9,4	3. Murcia	9,3
4. Madrid	9,1	4. Almería	5,4	4. Almería	6,0
5. Málaga	6,4	5. Baleares	5,0	5. Girona	5,5
6. Lleida	4,5	6. Cáceres	3,8	6. Tarragona	5,2
7. Navarra	4,5	7. Navarra	3,7	7. Alicante	4,5
8. Baleares	3,6	8. Málaga	3,4	8. Málaga	3,6
9. Cáceres	2,7	9. Alicante	2,5	9. Baleares	3,1
10. Valencia	2,7	10. Girona	2,3	10. Valencia	2,9
Resto de provincias	32,0	Resto de provincias	41,6	Resto de provincias	28,0
Total	100,0	Total	100,0	Total	100,0

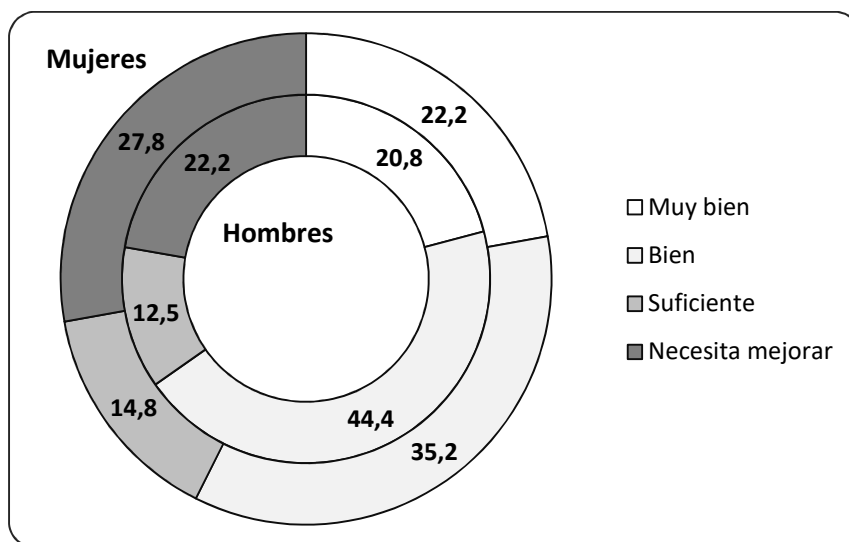
Nota: Se excluyen las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. La muestra de la ENI-07 se basa en un diseño probabilístico que utiliza como marco la población por CC.AA. del Padrón Municipal de Habitantes de 2005. Con el objetivo de alcanzar estimaciones con un mayor nivel de desagregación, la ENI-07 sobredimensionó las Comunidades de Baleares, Murcia y Navarra.

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal de Habitantes de 2007 (INE, 2015b) y de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Sobre el primero, solo dos de cada diez conocen muy bien la lengua española en el momento de realización de la ENI-07, tanto para el caso de los hombres como de las mujeres (véase *gráfico 5.9*, pág. siguiente). La mayoría lo conocen «bien», sin embargo resalta el mayor porcentaje de mujeres que necesitan mejorarlo o solo tienen un conocimiento suficiente del mismo. Esto puede deberse a que muchas mujeres emigran a través de la reagrupación familiar y, una vez en España, se mantienen alejadas de la actividad laboral y el resto de la sociedad española (Pumares & Jolivet, 2011). En relación al segundo, destaca que casi la mitad de las mujeres no tenga ningún nivel de estudios concluido (45,7%), mientras que una de cada cuatro posee estudios primarios e idéntica relación estudios secundarios (véase *gráfico 5.10*, pág. 281). En los hombres los tres grupos anteriores tienen valores similares, sobresaliendo levemente sobre el resto aquellos con estudios secundarios terminados. Para ambos géneros el volumen de TMPIE con estudios universitarios se sitúa por debajo del 5%. En términos generales, el nivel de estudios de los TMPIE en España es muy bajo, pese a lo cual se aprecian

diferencias relevantes según la edad. Los TMPIE más jóvenes, entre los que se ubican mayoritariamente aquellos casos con estudios universitarios, poseen una formación media superior a las generaciones mayores. Este dato puede estar relacionado con la extensión de la educación en el país de origen (Pumares & Jolivet, 2011).

Gráfico 5.9 Capacidad verbal del idioma español¹ de hombres y mujeres TMPIE, 2007



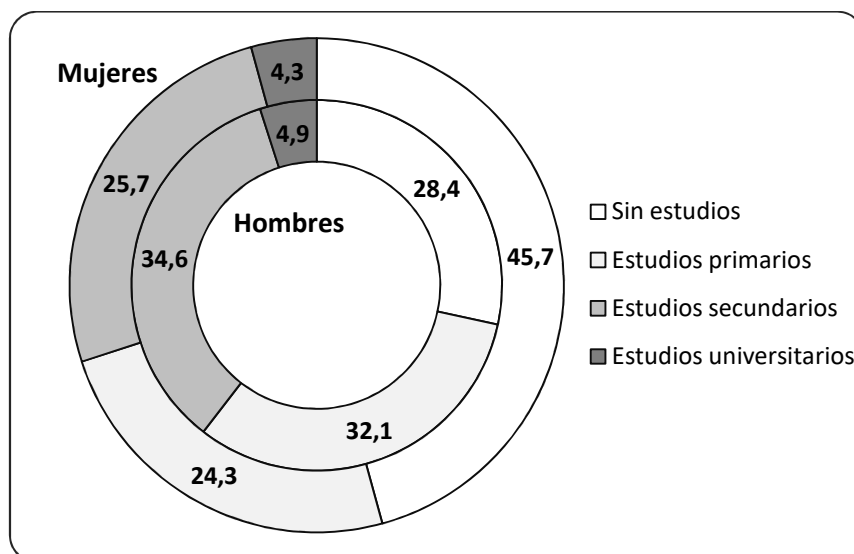
¹ En su defecto, la lengua propia de la Comunidad Autónoma.

Notas: Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados. Se han excluido aquellos TMPIE que tienen el español como lengua materna. Las cifras responden a la pregunta “Pensando en lo que necesita para hablar en el trabajo, el banco o la administración, ¿qué tal habla el español?”.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

El principal estado civil de los TMPIE residentes en España es el de casado tanto para los hombres como las mujeres, residiendo la mayoría con su cónyuge, también de origen marroquí, en la misma vivienda (véase *tabla 5.15*, pág. siguiente). No obstante, para uno de cada dos hombres casados (21,2%) su pareja se encontraba en Marruecos frente al 7,3% de las mujeres, lo que nuevamente revela la tradicional mayor masculinización de las migraciones internacionales marroquíes. A continuación se situaría la población de TMPIE soltera, siendo algo superior en los hombres.

Gráfico 5.10 Nivel de estudios terminado de hombres y mujeres TMPIE, 2007



Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Tabla 5.15 Estado civil de hombres y mujeres TMPIE en España, 2007

	TMPIE		
	Hombres	Mujeres	Total
Casado/a	63,4	58,6	61,2
<i>Convive con esposo/a</i>	78,8	90,3	83,9
<i>Esposo/a en otro municipio de España</i>	0,0	2,4	1,1
<i>Esposo/a en Marruecos</i>	21,2	7,3	15,1
<i>Esposo/a nacido/a en Marruecos</i>	84,6	80,5	82,8
<i>Esposo/a nacido/a en España</i>	11,5	19,5	15,1
<i>Esposo/a nacido/a en otro país</i>	3,8	0,0	2,2
Soltero/a	30,5	20,0	25,7
Viudo/a	2,4	7,1	4,6
Separado/a	3,7	8,6	5,9
Divorciado/a	0,0	5,7	2,6
Total	100,0	100,0	100,0

Nota: Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Por último, trataremos la situación documental de los TMPIE en relación a los permisos de residencia en España. La *tabla 5.16* (véase pág. siguiente) muestra cómo son tres los escenarios particulares que destacan entre los TMPIE. Primero, cuatro de

cada diez (39,5%) poseen una autorización de residencia permanente, no existiendo diferencia por género. Para conseguir la autorización permanente es necesario, entre otros requisitos, haber residido legalmente y de forma continuada en territorio español durante un periodo de cinco años. Respecto a los miembros de la familia de un trabajador por cuenta propia o ajena y que residan con él en España, éstos tendrán derecho a la residencia permanente (en este caso, tarjeta de residencia permanente de familiar de ciudadano de la Unión) cuando el trabajador haya adquirido para sí ese derecho. Segundo, algo más de tres de cada diez (31,6%) tienen una autorización de residencia temporal, que es aquella que faculta para permanecer en España por un periodo superior a noventa días e inferior a cinco años y que podrá renovarse periódicamente. Las circunstancias que motivan su concesión son diversas, tales como el trabajo por cuenta ajena, el trabajo por cuenta propia, por estudios, por reagrupación familiar, etc.

Tabla 5.16 Documentos de hombres y mujeres TMPIE en España, 2007

	TMPIE		
	Hombres	Mujeres	Total
Autorización de residencia permanente	40,2	38,6	39,5
Autorización de residencia temporal	35,4	27,1	31,6
Nacionalidad de algún país de la Unión Europea	15,9	22,9	19,1
Tarjeta de residencia comunitaria	3,7	2,9	3,3
Solicitud de residencia presentada	1,2	1,4	1,3
Solicitud de residencia no presenada todavía	1,2	1,4	1,3
Sin ningún documento de los anteriores	1,2	4,3	2,6
No sabe	1,2	1,4	1,3
Total	100,0	100,0	100,0

Nota: Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE. Sin presencia de TMPIE bajo estatuto de refugiado, solicitantes de asilo o con tarjeta de estudiante.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Y en tercer lugar, dos de cada diez TMPIE (19,1%) poseen la nacionalidad de algún país de la Unión Europea. Para optar a la nacionalidad española se exige la acreditación de un periodo de diez años de residencia legal en España. Estas tres

situaciones documentales agrupan a nueve de cada diez TMPIE (90,2%), existiendo leves diferencias entre hombres y mujeres. Por tanto, en el año 2007 la mayoría de marroquíes residentes en España se encontraban en situación legal, en parte gracias a los diversos procesos de regularizaciones llevados a cabo en años anteriores. Las entrevistas en profundidad también confirman la escasa presencia de TMPIE en situación administrativa de irregularidad.

5.4 A modo de conclusión

El presente capítulo ha actuado a modo de presentación de los individuos objeto de estudio en la investigación, los denominados «Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora» (TMPIE), si bien al comienzo del mismo se expuso una evolución general de la inmigración marroquí en España con el propósito de comprender mejor el contexto socio-histórico en el que llegaban y residían los TMPIE en territorio español. Este primer apartado ha mostrado la escasa presencia de marroquíes en España hasta la llegada del último tercio del siglo XX, momento que dio paso al mayor periodo de recepción de población inmigrante en su historia reciente: el inicio de la inmigración a finales de los setenta y su consolidación en las décadas siguientes, el boom inmigratorio de los 90' y 00', el cese inmigratorio ante la crisis económica, la tradicional masculinización de la inmigración marroquí, la progresiva incorporación de la mujer a los flujos por sí misma, la existencia de brotes de racismo y xenofobia, etc. El *apartado 5.2* también ha permitido exponer aquellos hitos más importantes dentro de la política de inmigración en España de las últimas décadas, los cuales han sido determinantes en la llegada de población marroquí, incluidos los TMPIE: las leyes de extranjería y sus constantes revisiones, los procesos extraordinarios de regularización, el contingente de trabajadores extranjeros, las restricciones para la migración legal como, por ejemplo, la imposición del visado en 1991, etc.

Tras este primer apartado introductorio, se ha procedido a presentar las características sociodemográficas y migratorias más relevantes de los TMPIE en España, desde aquellas entradas en la situación social y familiar en el país de origen (Marruecos) hasta los motivos y estrategias en su proceso migratorio y las

características principales en el país de destino (España). Los TMPIE, que la ENI-07 estima en un 18,0% del total de marroquíes en España, provienen de tres áreas del país alauí: el Marruecos central, la costa atlántica y, especialmente, la costa norte. Es en esta última donde se encuentran las dos principales regiones de origen, Tánger-Tetuán y La Oriental, las cuales se encuentran muy próximas geográfica y sociocultural a la península Ibérica. Sobre la situación en la región de origen, se han detectado determinados perfiles en función del género. En el caso de las mujeres destacan aquellas que emigraron estando sus cónyuges o parejas en España, lo que muestra la importancia de la reagrupación familiar como motivo migratorio, y quienes lo hicieron estando sin pareja, sobre todo solteras, reconociéndose la progresiva emigración de la mujer mediante un proyecto personal desligado de la pareja. En los hombres, destacan fundamentalmente quienes emigraron estando solteros, situándose a cierta distancia aquellos que residían con el cónyuge (e hijos) en Marruecos. En ambos géneros la migración se llevó a cabo a edad temprana, entre los 16 y los 35 años, si bien la media de edad femenina es algo superior a la masculina.

En cuanto a las motivaciones de los TMPIE para emigrar, se ha revelado el papel crucial que juega la industria exportadora en el surgimiento de proyectos migratorios entre sus trabajadores. La dureza y precariedad de las condiciones laborales en las empresas, la constante sombra del desempleo en la vida del trabajador y la frustración de las aspiraciones vitales ante los bajos salarios percibidos, estas últimas muy influenciadas por diversos factores y actores transfronterizos y la debilidad del Estado de Bienestar marroquí en comparación con los países europeos, hacen que muchos trabajadores opten por la emigración internacional. Se construyen, de este modo, nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales a alcanzar en Europa (PSB). No obstante, debe tenerse en cuenta que “más que una respuesta desesperada a una situación de gran pobreza, la migración suele ser una decisión consciente que toman personas y familias que disfrutaban de una situación económica relativamente holgada para mejorar sus condiciones de vida” (de Haas, 2008: 10), lo que explicaría el porqué de la emigración de individuos que se encuentran trabajando en el momento de partida.

Entre las estrategias migratorias llevadas a cabo por los TMPIE, la industria exportadora también interviene de forma activa. El análisis realizado confirma una colaboración indirecta en el procedimiento migratorio seguido por sus trabajadores: el

hecho de trabajar bajo contrato en las empresas de exportación facilita cumplir los requisitos necesarios para la obtención del visado de turismo. De esta manera pueden desplazarse de manera legal hacia España a pesar de que, el hecho de prolongar deliberadamente su estancia más allá del tiempo de permiso, les lleve posteriormente a una situación de irregularidad que podríamos definir como «sobrevenida». Otras estrategias, especialmente para quienes se emplean en ausencia de contrato, giran en torno a la reagrupación familiar, la contratación en origen, la emigración clandestina o la falsificación de documentos.

Por último, se han estudiado las características socio-demográficas principales en el momento de su estancia en España. Destacar que la gran mayoría de TMPIE emigró directamente a España sin pasar previamente por terceros países, ubicándose sobre todo en las grandes áreas metropolitanas del país (Barcelona, Madrid) y en las provincias de la costa mediterránea (Almería, Murcia, Málaga). El principal estado civil de los TMPIE es el de casados, quienes conviven en la mayoría de ocasiones con sus cónyuges (los cuales suelen ser también originarios de Marruecos), seguidos de aquellos que se encuentran solteros. En cuanto al conocimiento de la lengua española y el nivel de estudios terminados, existe una gran diversidad entre los TMPIE. No obstante, se hallan algunas diferencias por género: las mujeres superan a los hombres entre quienes no tienen estudios terminados y entre quienes afirman necesitar mejorar la capacidad verbal del español. Tanto la cuota de hombres como de mujeres TMPIE con estudios universitarios es casi muy reducida. Sobre la situación administrativa en la que se encuentran los TMPIE en España, destacan tres son escenarios principales: quienes tienen una autorización de residencia temporal, aquellos con una autorización de residencial temporal y los que poseen una nacionalidad de algún país miembro de la Unión Europea. La situación de irregularidad en España es muy baja entre los TMPIE.

6. MOVILIDAD LABORAL DE LOS TMPIE EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL: UNA REALIDAD SEGMENTADA

Trabajadores marroquíes en la agricultura bajo plástico ejidense (trabajo de campo, 2012)



Autor: F. Barros

“[...] los hombres han resuelto que el lugar donde ven la luz primera es de trascendencia supina para su futuro. Es decir: que si en vez de nacer en un nido A, se nace en el nido B, las condiciones de vida cambian de todo en todo”, *Manuscrito Cuervo* (Max Aub, 2011 [1955]).

“Antes de ser inmigrante, se es emigrante; antes de llegar a un país se ha tenido que abandonar otro, y los sentimientos de una persona hacia la tierra que abandona no son nunca simples. Si se va es porque hay cosas que rechaza: la represión, la inseguridad, la pobreza, la falta de horizontes. Pero muchas veces ese rechazo está acompañado por un sentimiento de culpabilidad. Hay personas cercanas a las que siente haber abandonado, una casa en la que ha crecido, tantos y tantos recuerdos agradables. [...] Paralelamente, no son menos ambiguos sus sentimientos hacia el país de acogida. Si se ha ido a vivir a él es porque espera hallar allí una vida mejor, para sí mismo y para los suyos; pero junto a esa esperanza ve con recelo lo desconocido porque la relación de fuerzas es desfavorable para él; teme verse rechazado, humillado, está muy pendiente de toda actitud que denote desprecio, ironía o compasión”, *Identidades asesinas* (Amin Maalouf, 1999a).

6.1 Introducción: un esbozo de la presencia marroquí en el mercado de trabajo español

Desde el final de la crisis económica a mediados de los noventa del siglo pasado hasta el advenimiento de un nuevo periodo de recesión en torno a 2008, España contempló un elevado crecimiento de su economía. Durante estas dos décadas el país apostó por la atracción de inversores extranjeros, la modernización de su sector industrial, el incremento de la inversión pública o la incorporación del euro como moneda oficial, a la vez que el consumo interno se acrecentaba. Mientras que el control de la inflación y el déficit público mejoraron, el PIB aumentó considerablemente. Los tipos de interés igualmente se redujeron, dándose paso a una fase de expansión del sector de la construcción. En este contexto tan afable, en el que la tasa de desempleo se redujo hasta el 8,2% en 2007 (INE, 2016a), sectores económicos como la ya mencionada construcción o los servicios comenzaron a despegar, demandando cada vez mayor mano de obra. La escasa disponibilidad de trabajadores autóctonos, relacionada con el auge de las clases medias en España, fue compensada por una fuerte incorporación de población inmigrante atraída por las grandes perspectivas de trabajo en territorio español. En 2008 los trabajadores extranjeros constituían el 13,9% de la población activa en España (INE, 2016a).

La llegada de la crisis económica en 2008 traería consigo, entre otros, el estallido de la burbuja inmobiliaria y grandes dificultades financieras que, en el ámbito laboral, supusieron un aumento del desempleo en España¹³⁹. A continuación se exponen brevemente algunas cifras del Ministerio de Empleo y Seguridad Social que ilustran esta rápida alteración del mercado de trabajo español: las afiliaciones a la Seguridad Social en alta laboral, las demandas pendientes de empleo y los beneficiarios de prestaciones por desempleo. Estos datos se centrarán en el caso concreto de los residentes marroquíes, quienes en los años de bonanza económica se han caracterizado por su dinámica presencia en el mercado laboral: según la Encuesta de Población Activa

¹³⁹ Las causas y consecuencias de la crisis de 2008 en España han sido sintetizadas en los *gráficos 2.6 y 2.7 del apartado 2.3.3* (véase pág. 138 y 139).

(EPA) la tasa de actividad de los marroquíes en 2002 alcanzó el 73,6%, ascendiendo hasta el 92,5% para la población masculina (Cachón, 2004).

En primer lugar, las afiliaciones a la Seguridad Social en alta laboral no han cesado de ascender hasta el inicio de la crisis económica en 2008 (véase *tabla 6.1*). En tan solo tres años, concretamente entre 2002 y 2005, hubo un aumento del 62,1% de afiliaciones de marroquíes a la Seguridad Social. Por contra, en el periodo 2008-2014 se ha producido una reducción de 53,1 mil afiliaciones. También destaca cómo el descenso de afiliados ha afectado de diferente manera según el género, el régimen de afiliación o el sector de actividad.

Tabla 6.1 Trabajadores marroquíes afiliados a la Seguridad Social en alta laboral en España, 2002-2014

	2002		2005		2008		2011		2014	
	N	N	%Δ	N	%Δ	N	%Δ	N	%Δ	
GÉNERO										
Hombres	125,1	196,8	57,4	183,1	-6,9	156,6	-14,5	133,8	-14,6	
Mujeres	23,0	43,2	87,7	54,9	27,2	53,5	-2,6	51,2	-4,3	
RÉGIMEN										
R. General ¹	80,4	145,4	80,9	137,1	-5,7	114,4	-16,5	91,0	-20,5	
R.E. Agrario	52,7	67,4	27,8	73,6	9,2	70,4	-4,3	63,3	-10,1	
R.E. del Mar	0,5	0,7	31,3	0,7	-5,0	1,1	61,5	0,9	-15,3	
R.E. Empleados Hogar	7,3	15,1	105,7	13,4	-11,4	12,4	-7,0	15,0	20,7	
R.E. Autónomos	7,1	11,4	60,6	13,3	17,0	11,7	-12,1	14,7	25,8	
SECTOR ACTIVIDAD										
Agrario	54,9	70,9	29,1	77,9	9,9	73,9	-5,1	66,8	-9,6	
Industria	13,0	18,6	42,9	19,3	3,9	16,6	-13,8	13,3	-20,0	
Construcción	32,2	63,7	98,1	41,5	-34,9	23,4	-43,5	11,7	-50,2	
Servicios	48,0	86,8	80,8	99,4	14,5	95,0	-4,4	93,1	-2,0	
TOTAL	148,051	239,9	62,1	238,0	-0,8	210,0	-11,8	184,9	-12,0	

¹ Incluye el R.E. Minería del carbón.

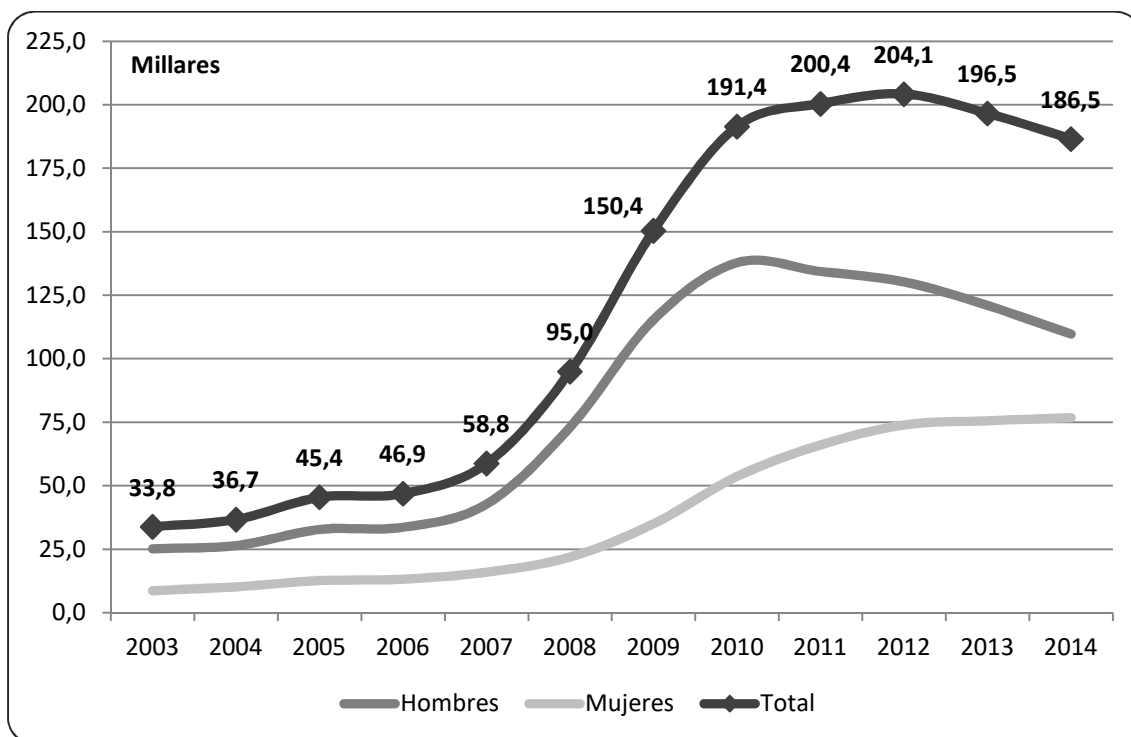
Nota: las cifras (N; en miles) “no se corresponden necesariamente con el número de trabajadores, sino con el de situaciones que generan obligación de cotizar; es decir, una misma persona se contabiliza tantas veces como situaciones de cotización tenga, ya sea porque tiene varias actividades laborales en un mismo régimen de Seguridad Social o en varios de ellos” (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014). Datos a 31-12 para 2002, 2005 y 2008, y media anual para 2011 y 2014. «%Δ» hace referencia al incremento porcentual.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014).

Mientras que los hombres han visto reducida su permanencia en la Seguridad Social, las mujeres han mantenido sus cifras de afiliación. Este dato corrobora como la crisis económica ha afectado con mayor intensidad a aquellas ocupaciones y sectores de actividad más masculinizados, especialmente la construcción, mientras que muchas mujeres se han reincorporado a la actividad laboral como modo de sustento familiar. Sirva como ejemplo el aumento de la tasa de actividad de las mujeres marroquíes, que ha pasado del 40,3% en 2002 hasta el 52,3% en 2011 (Cachón, 2004; Colectivo Ioé, 2012). De este modo, el Régimen Especial de empleados del hogar, fuertemente feminizado, lejos de disminuir ha aumentado en los años de recesión económica. La misma tabla muestra cómo se ha elevado el Régimen Especial de Autónomos en los últimos años, lo que dilucida que el empleo por cuenta propia se ha ordenado como una vía de reincorporación al mercado laboral por la que han optado los residentes marroquíes en España.

En cuanto al desempleo, según la EPA de 2002 la tasa de paro de los marroquíes se situó en el 19,8%, siendo del 16,7% para los hombres y del 32,4% para las mujeres (Cachón, 2004). Estas tasas de desempleo se han mantenido reducidas hasta alrededor de 2007, cuando comenzaron a aumentar de manera ostensible: en 2011 más de la mitad de los activos se encontraban en situación de desempleo (50,7%), ascendiendo hasta el 48,0% en los hombres y el 56,5% en las mujeres (Colectivo Ioé, 2012). Estos resultados se comprueban igualmente con las demandas pendientes de empleo (véase *gráfico 6.1*, pág. siguiente), las cuales se cuadruplicaron en tan solo cinco años: de 46,9 mil demandas en 2006 a más de 200 mil en 2011. La leve reducción en los años posteriores parece deberse, no tanto a la mejora del mercado laboral, sino al menor número de marroquíes demandantes de empleo por causas tan diversas como la adquisición de la nacionalidad española (por lo que pasan a computar como demandantes nacionales), la salida de población del país (ya sea por retorno o nueva migración) o la desidia a la hora de registrarse como demandantes de empleo (muchos inmigrantes desisten de su solicitud oficial en un instante en el que ni consiguen reincorporarse al mercado laboral a través del Sistema Nacional de Empleo ni perciben prestaciones por parte del mismo).

Gráfico 6.1 Demandas pendientes de empleo de población marroquí en España, 2003-2014



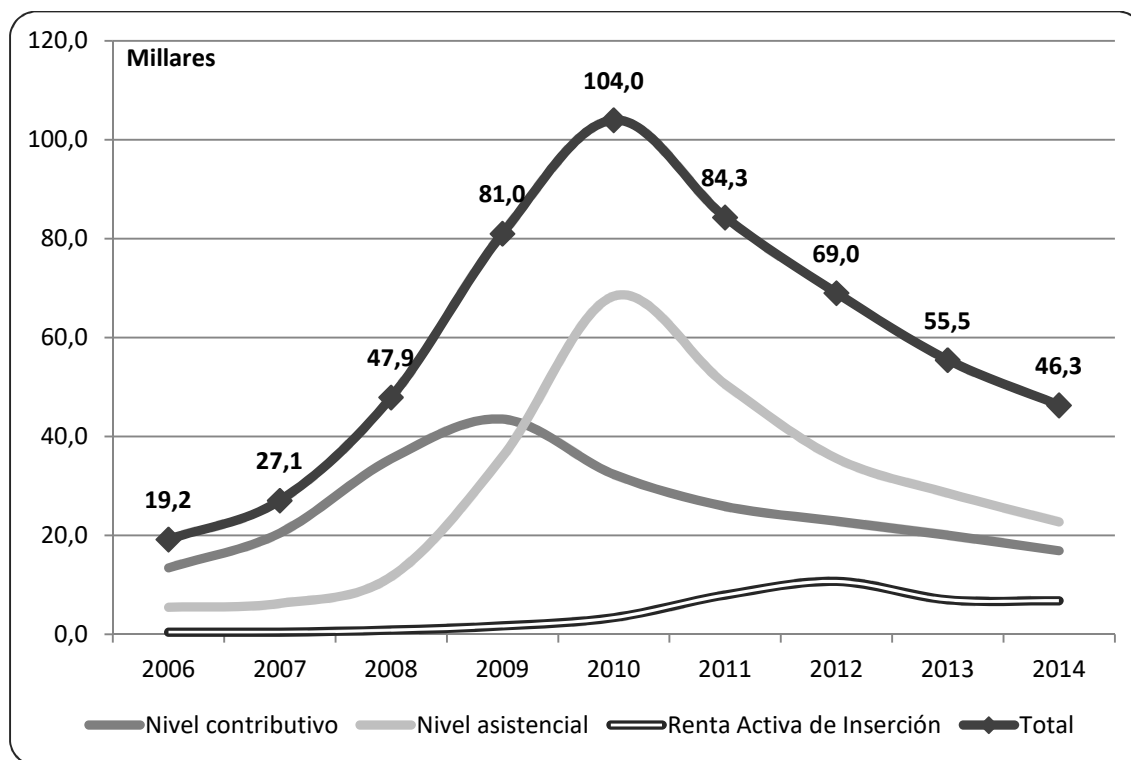
Nota: Las demandas pendientes de empleo son “las solicitudes de puestos de trabajo registradas y pendientes de satisfacer en las oficinas de los Servicios Públicos de Empleo, realizadas por los trabajadores en edad laboral que desean trabajar por cuenta ajena. Incluyen las de trabajadores que no tienen empleo, tanto las de aquellos que no han trabajado anteriormente y buscan empleo por primera vez como las de los que han tenido un empleo anterior, y las de trabajadores ocupados que buscan un empleo para sustituir o complementar al que tienen” (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014). Datos a 31 de diciembre para 2003-2005 y media anual para 2006-2014.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014).

Muy relacionada con la tasa de paro se hallan las prestaciones por desempleo, las cuales se muestran en el *gráfico 6.2* (véase pág. siguiente) para el periodo 2006-2014. Se observa cómo en los primeros años de la crisis económica, en los cuales el empleo de los trabajadores inmigrantes fue especialmente vulnerable a la recesión, el volumen de marroquíes beneficiarios de prestaciones por desempleo fue en aumento. Tras este primer periodo, la tasa de cobertura ha ido progresivamente descendiendo hasta situarse en cotas similares al comienzo de la crisis, tanto en su nivel contributivo como asistencial. Entre los motivos, el aumento de desempleados de larga duración a

los que se les ha terminado su derecho a prestaciones contributivas o el endurecimiento de las condiciones que dan derecho a prestaciones asistenciales¹⁴⁰.

Gráfico 6.2 Marroquíes beneficiarios de prestaciones por desempleo en España, 2006-2014



Nota: datos en miles. El nivel asistencial incluye subsidios, renta agraria y otros programas temporales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Anuarios de Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014).

Tras esta breve presentación de la presencia marroquí en el más reciente mercado laboral español, el resto del capítulo centrará su interés en un conjunto

¹⁴⁰ Éste es el caso de la Renta Activa de Inserción (RAI), una ayuda extraordinaria para aquellos desempleados en situación de necesidad económica y con importantes dificultades para reincorporarse al mercado laboral (parados de larga duración mayores de 45 años, entre otros). A partir de julio de 2012 se exige que, previamente a su solicitud, se haya agotado una prestación o subsidio por desempleo, es decir, se impide el acceso a quienes no han cobrado el paro anteriormente (por ejemplo, por no haber realizado una actividad laboral o por ser trabajadores sin derecho a cobertura por desempleo –autónomos–). Como afirma Botí (2014: 3-4) “debido a la situación de crisis económica actual que está atravesando España, los requisitos para acceder al programa han sido endurecidos [...] reduciendo así el número de beneficiarios”.

concreto de esta población: los TMPIE. Particularmente se analizará la movilidad laboral que llevaron a cabo desde su salida del país de origen hasta el difícil contexto de trabajo existente actualmente en España, para lo cual se tendrán en cuenta los desplazamientos laborales por ocupaciones, sectores de actividad y situaciones profesionales desarrolladas. Además de la presente introducción y las conclusiones, el capítulo se ha estructurado en tres apartados en relación a cada una de las tres movilidades laborales de los TMPIE en territorio español.

En primer lugar, se estudiará una «primera movilidad laboral» entre el último empleo en Marruecos y el primero a su llegada a España. Tras ello se examinará una «segunda movilidad laboral» desde los primeros empleos en España hasta aquellos previos a la crisis económica, esto es, en torno a 2007. Por último, el capítulo se centrará en una «tercera movilidad laboral» en la que se analizarán los posibles efectos que la crisis ha provocado respecto a la movilidad laboral de los TMPIE desde 2007 hasta la actualidad, observando si el periodo de recesión económica ha trastocado las expectativas laborales que este perfil inmigrante depositó a su llegada a España. Igualmente se atenderá la cuestión del desempleo y las estrategias que los TMPIE en esta situación implementan para su reincorporación al mercado laboral. En cada una de las tres etapas se tendrá en cuenta si se cumple o no el patrón de movilidad en forma de «U» de Barry R. Chiswick (1977, 1978). Por otra parte, la intensa segregación por género del mercado de trabajo español hará que a lo largo del capítulo se preste especial atención a la movilidad laboral de hombres y mujeres TMPIE por separado. Del mismo modo estarán presentes, entre otras variables, aquellas relacionadas con el capital social y humano y diversas cuestiones sociodemográficas.

Con el propósito de cumplir con tales intenciones, recurriremos a la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI-07) para examinar, en comparación con los No TMPIE, las dos primeras fases de movilidad ocupacional, sectorial y por situaciones profesionales: entre Marruecos y el primer empleo en España, y de ésta hasta al inicio de la crisis en España. En el análisis concreto de la movilidad por ocupaciones se acudirá a la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-94), que las ordena de forma descendente según el sector de actividad y la cualificación requerida para cada ocupación. Las ocupaciones han sido clasificadas en el mercado de trabajo primario o secundario en base a la teoría del mercado dual de trabajo (Doeringer & Piore, 1985;

Piore, 1977, 1979) y a un trabajo de Aysa-Lastra y Cachón (2013b). La *tabla 6.2* muestra una síntesis de la decisión metodológica asumida. Las entrevistas en profundidad serán la fuente de datos sobre la que se sustente el análisis de, además de los dos primeros periodos, la última fase de crisis en España, la cual se ha dilatado hasta nuestros días.

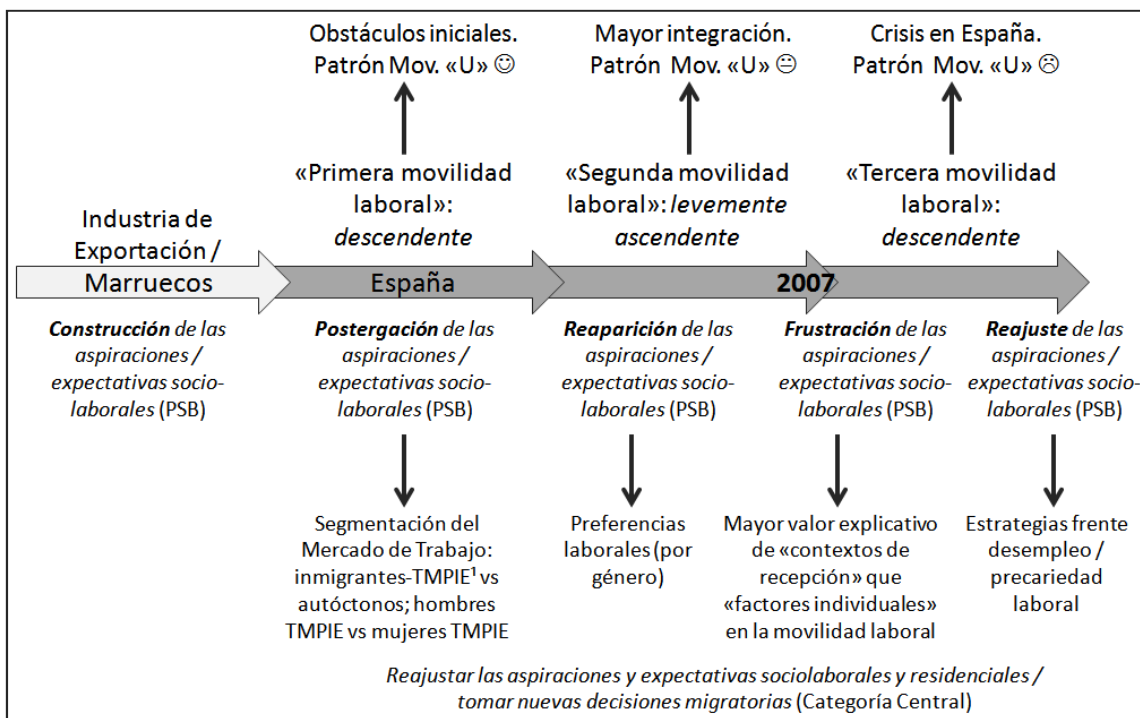
Tabla 6.2 Clasificación Nacional de Ocupaciones 1994 (CNO-94)

Clasificación	Ocupaciones	Segmentación del MT
1	Dirección de las empresas y de las administraciones públicas	Mercado de trabajo primario
2	Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	
3	Técnicos y profesionales de apoyo	
4	Empleados de tipo administrativo	
5	Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercios	Mercado de trabajo secundario
6	Trabajadores cualificados en la agricultura y en la pesca	
7	Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción, y la minería, excepto los operadores de instalaciones y maquinaria	
8	Operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores	
9	Trabajadores no cualificados	

Fuente: Elaboración propia a partir de Piore (1977, 1979) y Aysa-Lastra y Cachón (2013b).

El *gráfico 6.3* (véase pág. siguiente), elaborado a partir del proceso de análisis de la Teoría Fundamentada, sintetiza los resultados obtenidos sobre la movilidad laboral de los TMPIE en el mercado de trabajo español. En otras palabras, servirá como guía conceptual para los siguientes apartados del capítulo, cada uno de ellos centrado en una movilidad laboral concreta: entre el país de origen y el primer empleo en España («primera movilidad laboral»), desde el primer empleo en España hasta el inicio de la crisis económica («segunda movilidad laboral») y los años de crisis económica en España («tercera movilidad laboral»).

Gráfico 6.3 Modelo analítico del capítulo a través de la Teoría Fundamentada



¹ Y clase trabajadora no cualificada autóctona.

Fuente: Elaboración propia.

6.2 La «primera movilidad laboral» de los TMPIE: entre el país de origen y el primer empleo en España

Las primeras etapas tras la llegada a la nueva sociedad, en nuestro caso la española, tienden a conformarse como un complejo periodo de integración a la misma debido a que, a la ruptura de lazos familiares y de amistad, se unen otros obstáculos como la aparición de nuevas costumbres y estilos de vida, el aprendizaje de un nuevo idioma, la mayor o menor ausencia de redes sociales de apoyo, la no tenencia de un permiso de residencia-trabajo o el desconocimiento del funcionamiento del mercado de trabajo español. Esta menor integración inicial adquiere un importante peso en el acceso al mercado de trabajo por parte de los TMPIE. Siguiendo la idea del mercado segmentado o dual de trabajo (Piore, 1979), la cual ha sido defendida para el caso de España por Lorenzo Cachón (1997, 2003) o Albert Recio (1995, 1999), entre otros, la inserción ocupacional se produce en el «mercado secundario», esto es, hacia empleos

caracterizados tanto por su elevada inestabilidad como por poseer unas peores condiciones laborales y salariales respecto al «mercado primario». El «valor social» que las ocupaciones contienen en sí mismas hará que estos trabajos, especialmente en las épocas de crecimiento económico, sean rechazados por un significativo volumen de población autóctona¹⁴¹. En cambio, serán aceptados por una población alóctona que, pese a las dificultades anteriores, anhela acceder rápidamente al mercado de trabajo y comenzar de esa forma a obtener ingresos.

La teoría de la nueva economía de la migración (Stark, 1993; J. E. Taylor, 1987), que otorga la decisión migratoria a las economías domésticas, ofrece una válida explicación a la ágil incorporación de los inmigrantes económicos al mercado de trabajo. En las primeras etapas su objetivo principal transcurre por obtener dinero lo más pronto posible con el que mejorar la situación y prestigio familiar. Como se trató en el capítulo anterior, el envío de remesas permitirá acceder a determinados bienes y servicios a los miembros de la familia o ahorrar para la construcción de una casa en el país de origen. Las preferencias laborales de los inmigrantes, por tanto, quedarán relegadas a un segundo plano, produciéndose una «movilidad laboral descendente» en relación a sus empleos de origen. El siguiente apartado analizará en profundidad esta «primera movilidad laboral» de los TMPIE en España a partir del examen cualitativo de las entrevistas en profundidad y el análisis caso a caso de la ENI-07. Éste último se sintetiza en la *tabla 6.3* (véase pág. siguiente) que, diferenciando por género, expone de forma detallada e individual la movilidad de cada uno de los encuestados TMPIE por la ENI-07. Se ha elaborado a partir de la Clasificación Nacional de Ocupaciones de 1994 (CNO-94) que, a su vez, se ha estructurado según la ya mencionada segmentación del mercado de trabajo español establecida por Aysa-Lastra y Cachón (2013b).

¹⁴¹ El «mercado secundario» también está compuesto por la clase trabajadora no cualificada autóctona. Vicenç Navarro (2009: 125) indica que “en el fondo de la sociedad, en los sectores laborales con gran inseguridad e inestabilidad hay una competencia feroz y dura por los puestos de trabajo, los salarios, la vivienda, las escuelas y otros recursos”.

6.2.1 Una movilidad laboral descendente: «Yo no elegí el trabajo, era lo que había»

Las entrevistas en profundidad muestran cómo, efectivamente, la primera experiencia de trabajo de los TMPIE en España se lleva a cabo en aquellas ocupaciones que, al ser rechazadas por parte de la población autóctona, son más accesibles para los inmigrantes económicos: «Me encontré con otros jóvenes que decían que en la feria había más trabajo. En aquel momento era un trabajo malo. Y allí empecé» (E41, ♂, 43)¹⁴²; «Antes la gente española no quiere trabajar en el campo. Vienen un par de días, tres días y se van. Nosotros no. Como venimos de fuera, queremos ganar dinero. ¡Hasta el domingo trabajamos!» (E44, ♀, 34). En estos empleos la precariedad e inseguridad laboral es habitual, los salarios son bajos y la realización de tareas exige una escasa cualificación: «Nunca piensas. ¿Un inmigrante en qué va a trabajar? ¡Buscas la vida como puedes! Para empezar. Tienes que empezar [...] Yo empecé como un burro. Trabajo sin pensar» (E36, ♂, 35); «Las ideas de trabajo que tenía en Marruecos no llegaron a realizarse al llegar [a España]. Pensaba que vendría a trabajar con mi oficio, con dignidad y un sueldo, no pensaba que iba a tener problemas» (E31, ♂, 29)¹⁴³. La necesidad de obtener apresuradamente ingresos implica que las preferencias laborales se pospongan para un periodo posterior, aceptando inicialmente empleos que provocan una «movilidad laboral descendente» en relación a sus regiones de procedencia: «Más bien por la necesidad [...] Eliges, claro, para mantener tu situación económica» (E7, ♂, 29); «Yo no elegí el trabajo, era lo que había» (E3, ♀, 42).

De este modo, lejos de elegir, los TMPIE acceden a aquellos empleos disponibles para su desempeño: «Mi primer trabajo fue en un restaurante. Era la primera vez en toda mi vida que trabajaba en un restaurante [...] Trabajé en todo. No solo ayudaba al cocinero. Ayudaba a los que servían las mesas, a los que limpiaban,... es decir, quería trabajar y hacía de todo [...] Cuando llegas empiezas a esperar algo de lo tuyo, pero nada. Vienes y ya está, quieres trabajar, el primer trabajo que se presente lo aceptas. Porque tú te fuiste de tu país con la intención de trabajar, necesitado,

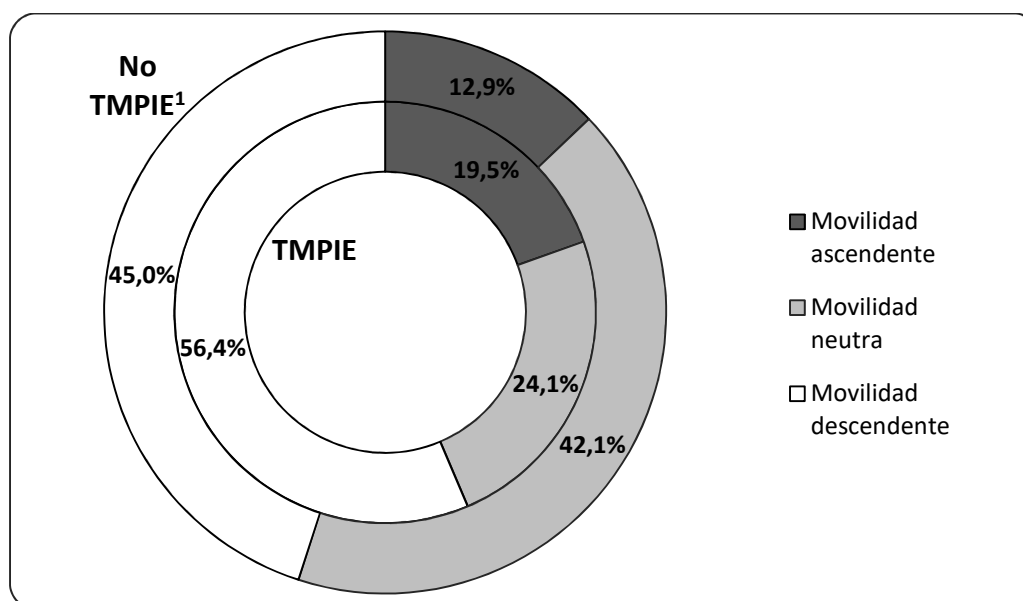
¹⁴² La información alojada entre paréntesis en cada una de las citas muestra el código de entrevista, el género y la edad del entrevistado.

¹⁴³ Éstas y otras condiciones laborales de los TMPIE serán tratadas con más detalle en el séptimo capítulo.

trabajas en lo que sea. Si encuentras algo de lo tuyo, bien, si no, trabajas en lo que sea. Es decir, no hay que perder el tiempo eligiendo» (E2, ♂, 45). Por otro lado, aunque el primer contacto laboral en España supone una primera frustración de las aspiraciones y expectativas laborales (PSB), el desengaño laboral es rápidamente asumido debido a que, dentro de su estrategia migratoria, se prevé una mejora ocupacional con los años de residencia: *«Las primeras veces... para mí muy duro. Estaba llorando, porque no quería trabajar en el campo, en el suelo. Por mí, por la familia,... como vivíamos bien [en Marruecos], ahora parecía una esclava [...] Poco a poco ya entendí las cosas como son y lo que significa. Sé que trabajando... tendría dinero. Y mejoraría con el tiempo»* (E44, ♀, 34).

Si observamos el *gráfico 6.4* (véase pág. siguiente), destaca cómo algo más de la mitad de los TMPIE (56,4%) tuvo una primera situación profesional en España peor en comparación con la última en Marruecos, mientras que para uno de cada cinco fue ascendente (19,5%) y uno de cada cuatro mantuvo una movilidad neutra (24,1%). En relación a los No TMPIE, el gráfico recoge que para el 45,0% empeoró su situación desde su último trabajo en Marruecos, situándose muy cerca aquellos que conservaron una misma categoría de ocupación (42,1%). Si comparamos los resultados entre TMPIE y No TMPIE, se aprecia como el sentido de movilidad mayoritario en ambos casos es el descendente, ubicándose a continuación la movilidad neutra y, por último, la ascendente. Pese a todo debemos preguntarnos por qué la movilidad laboral neutra es algo superior en los segundos. Ésta se debe principalmente a dos motivos. Primero, al hecho que los empleos de los TMPIE en origen, esto es, en la industria de exportación, estén mayoritariamente insertos en un único grupo de ocupaciones ubicado en el «mercado secundario», el de «artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción y la minería» de la CNO-94 (66,4%), mientras que los No TMPIE aglutinan una diversidad mayor. Y segundo, los datos del *gráfico 6.4* reflejan la movilidad de los inmigrantes marroquíes que trabajaron tanto en Marruecos como en España. Si bien todos los TMPIE poseen experiencia laboral en origen, concretamente en el sector industrial, no sucede así en el caso de los No TMPIE, quedando excluidos aquellos que tuvieron su primer contacto laboral en España. Se ha comprobado que, teniendo en cuenta a este fragmento de población, las ya leves diferencias existentes entre TMPIE y No TMPIE se reducen aún más.

Gráfico 6.4 «Primera movilidad laboral» de TMPIE y No TMPIE en España según sentido de la movilidad



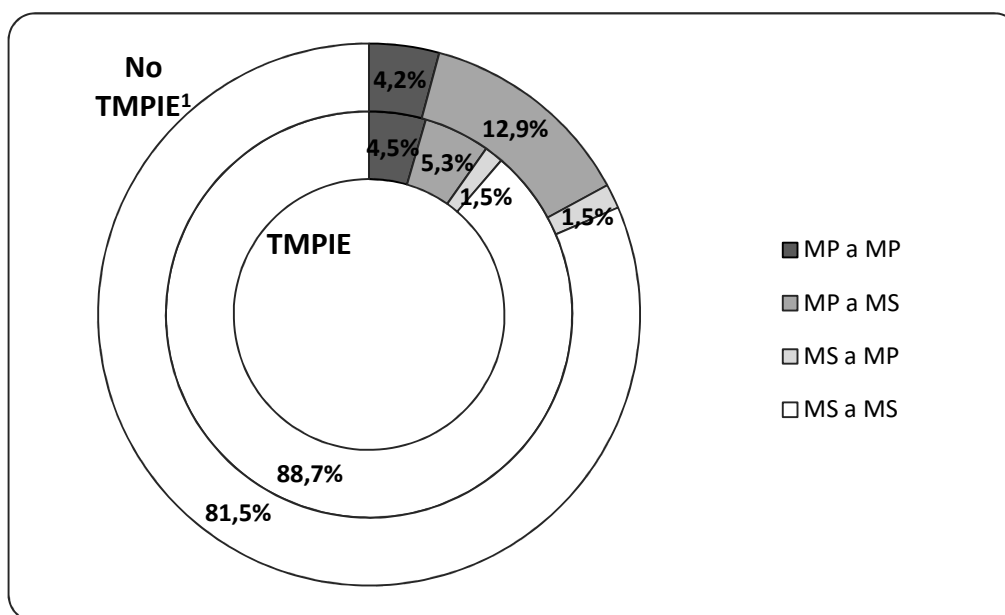
¹ Se incluye únicamente a aquellos No TMPIE con experiencia laboral tanto en Marruecos como en España.

Nota: La situación profesional se ha determinado en base a la CNO-94.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Analizando la movilidad laboral en función de si se produce hacia ocupaciones del «mercado primario» o del «mercado secundario», se observa que la trayectoria laboral es análoga para unos y otros. En el *gráfico 6.5* (véase pág. siguiente) se expone cómo la movilidad laboral de nueve de cada diez TMPIE (88,7%) fue entre ocupaciones ubicadas dentro del «mercado secundario», lo que demuestra que, aún en el supuesto de movilidad ascendente, ésta se origina entre empleos de baja cualificación e ingresos. A este porcentaje hay que sumar aquella movilidad desde el «mercado primario» en Marruecos hasta el secundario en España (5,3%), lo cual hace que ascienda hasta el 94,0% el volumen de TMPIE que se ubican en el «mercado secundario» en su primer empleo en España. Las cifras son similares en el caso de los No TMPIE. Todos estos datos corroboran la segmentación del mercado de trabajo. Por un lado, la población inmigrante (en nuestro caso, los TMPIE) y la clase trabajadora no cualificada autóctona que, al no tener posibilidad de elección, se colocan en el secundario. Por otro, la clase media y alta con más o menos recursos en España, que se emplean en el primario.

Gráfico 6.5 «Primera movilidad laboral» de TMPIE y No TMPIE en España según segmentos del mercado de trabajo



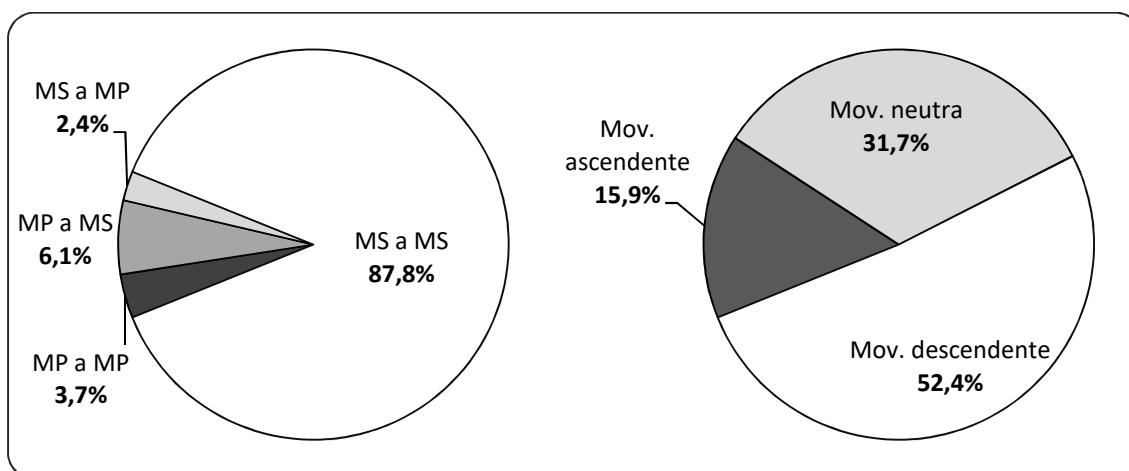
¹ Se incluye únicamente a aquellos No TMPIE con experiencia laboral tanto en Marruecos como en España.
 Nota: La situación profesional se ha determinado en base a la CNO-94. «MP» Mercado Primario y «MS» Mercado Secundario.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Con intención de profundizar en la «primera movilidad laboral» de TMPIE en España, a partir de la *tabla 6.3* anteriormente expuesta, se han elaborado dos gráficos que despliegan una síntesis del flujo ocupacional de hombres y mujeres TMPIE según los segmentos del mercado de trabajo y el sentido de la movilidad. Primero se estudiará el caso de los hombres para, seguidamente, continuar con las mujeres. Previamente comentar que, de la misma *tabla 6.3*, puede extraerse cómo cerca de uno de cada dos hombres TMPIE (48,8%) se emplea como «trabajador no cualificado» en su primera ocupación en España. A continuación, algo más de uno de cada cuatro (26,8%) lo hace como «artesano y trabajador cualificado en la industria, construcción o minería», y uno de cada diez (9,8%) como «operador de instalaciones y maquinaria, y montadores». Los tres conjuntos de ocupaciones se sitúan en el «mercado secundario», el cual en su conjunto agrupa al 93,9%. Esta cifra muestra la fuerte concentración de los hombres TMPIE en el mercado secundario español, ubicándose únicamente el 6,1% en el «mercado primario» en su primera ocupación en España.

En cuanto al sentido de la movilidad laboral, el *gráfico 6.6*, que se basa en la tabla anterior, exhibe cómo uno de cada dos hombres TMPIE (52,4%) tiene una movilidad laboral descendente, mientras que para cerca de un tercio es neutra. A gran distancia se hallan aquellos con movilidad ascendente. De esta forma se cumple la primera fase del patrón de movilidad en forma de «U» propuesto por Chiswick (1977), según la cual durante las primeras etapas en la sociedad de destino la movilidad de los inmigrantes es descendente. Centrándonos en la movilidad por segmentos del mercado de trabajo, para cerca de nueve de cada diez hombres TMPIE (87,8%) se produce dentro del «mercado secundario». El resto de movilizaciones entre mercados se articulan como minoritarias.

Gráfico 6.6 «Primera movilidad laboral» de hombres TMPIE en España según segmentos del mercado de trabajo y sentido de la movilidad



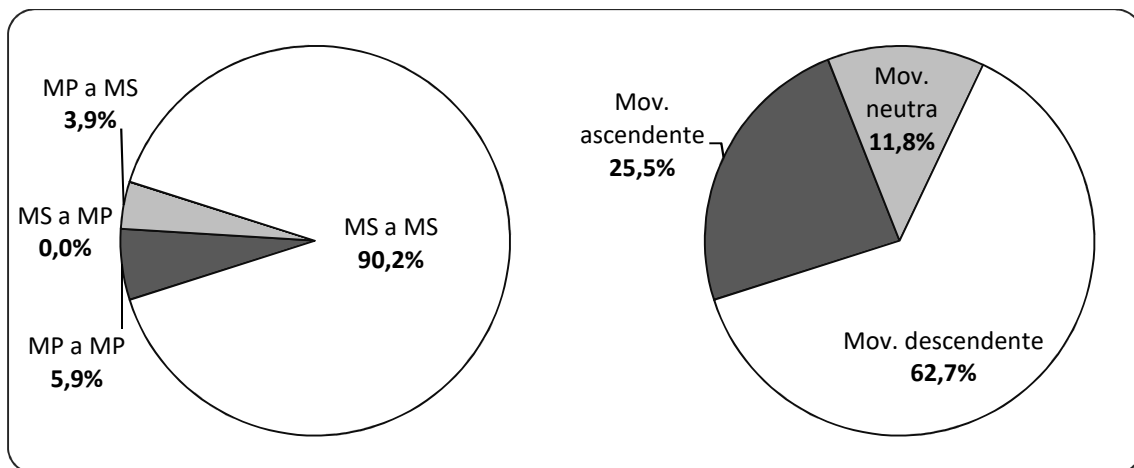
Nota: La situación profesional se ha determinado en base a la CNO-94. «MP» significa Mercado Primario y «MS» Mercado Secundario.

Fuente: Elaboración propia a partir de la *tabla 6.3*, basada en los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Sobre la «primera movilidad laboral» de mujeres TMPIE, el 41,4% se emplean como «trabajadoras no cualificadas» en España, cifra especialmente relevante teniendo en cuenta que algo más de una de cada cuatro (27,1%) nunca han llegado a tener experiencia laboral en el país de destino (si se excluyen las mujeres sin experiencia el porcentaje asciende hasta el 56,9%). A gran distancia se sitúan las «trabajadoras de servicios» (15,7%) y las «artesanas y trabajadoras cualificadas de la industria, la

construcción o la minería» (5,7%). Si sumamos todas las ocupaciones del «mercado secundario», éste asciende hasta el 68,6% y, si excluimos a las mujeres sin experiencia laboral, hasta el 94,1%. Las mujeres en el «mercado primario» solo suponen un 4,3% en relación al total de trabajadoras. Sobre al sentido de la movilidad laboral, el cual se sintetiza en el *gráfico 6.7*, el 62,7% tuvo una movilidad descendente excluyendo a las mujeres sin experiencia en España, lo que supone 10,3 puntos más que su homólogo masculino. Una de cada cinco mujeres tienen una movilidad ascendente (25,5%), mientras que una de cada diez se mantienen (11,8%). Por último, sobre la movilidad entre segmentos del mercado de trabajo, para nueve de cada diez mujeres TMPIE (90,2%) se produce dentro del «mercado secundario». Con un residual porcentaje se sitúa la movilidad entre ocupaciones del «mercado primario» y la del primario al secundario. Destaca la ausente movilidad femenina desde el «mercado secundario» al primario.

Gráfico 6.7 «Primera movilidad laboral» de mujeres TMPIE en España según segmentos del mercado de trabajo y sentido de la movilidad



Nota: La situación profesional se ha determinado en base a la CNO-94. «MP» significa Mercado Primario y «MS» Mercado Secundario. Se ha excluido a las mujeres sin experiencia laboral en España.

Fuente: Elaboración propia a partir de la *tabla 6.3*, basada en los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

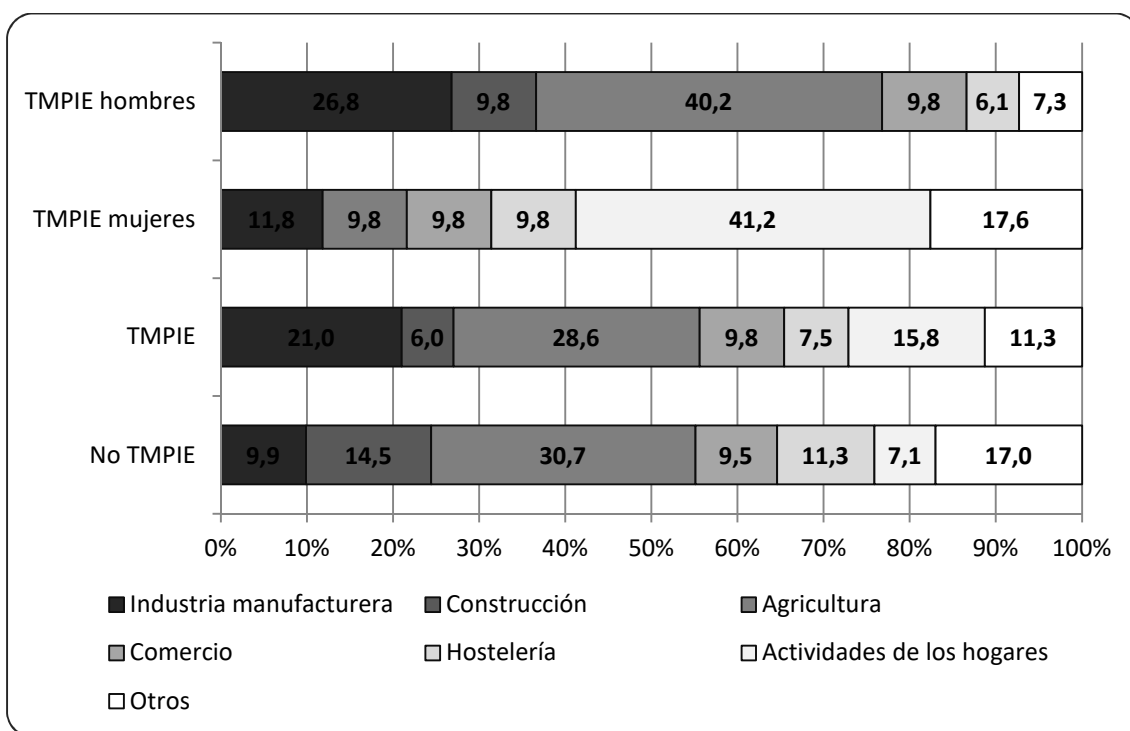
Por último, a partir de las entrevistas se detecta cómo la estrategia migratoria de la mujer TMPIE determina en gran medida su grado de participación laboral en la sociedad de acogida, conclusión que ya demostró Oso (1998) para el conjunto de

mujeres inmigrantes en España. Quienes emigran por reagrupación familiar pasan a depender legal y económicamente del marido al llegar a España. El fuerte patriarcado reinante en las familias marroquíes supondrá que muchas se alejen de toda actividad laboral, al menos durante un tiempo, y permanezcan en el ámbito doméstico: «*Yo cuando estaba allí [en Marruecos] ya estaba casado con una “marroquina” [...] mi mujer no trabaja, mejor en casa y cocina [...] prefiero que no trabaje. ¡Ya trabajo yo!*» (E39, ♂, 40). En cambio, cuando la migración se lleva a cabo estando soltera, previamente al marido o conjuntamente con éste, la dependencia es menor y, por tanto, la inserción laboral es más rápida: «*¡Soltera! ¡Tenía 23 años! [...] Una amiga y yo hemos venido aquí a España. Y cuando llegué empecé a dar clases de inglés a una muchacha, a una vecina, limpiando escaleras... Y así hemos salido para adelante. Pero trabajando así, limpiando escaleras, cuidando niños,...*» (E40, ♀, 47).

6.2.2 La postergación de las preferencias laborales: «*En el futuro encontraré algo mejor*»

Analizada la movilidad por ocupaciones, este apartado se propone complementar los resultados anteriores mediante el estudio de la movilidad laboral por sectores de actividad. En la consecución de su primer empleo, según la ENI-07, los TMPIE tienden a ubicarse en tres sectores concretos (véase *gráfico 6.8*, pág. siguiente): las actividades de los hogares, la industria manufacturera y, especialmente, la agricultura. Los datos son comparativamente similares en relación a los No TMPIE, a excepción de tres supuestos: la presencia de TMPIE es mayor en el sector industrial y las actividades del hogar, y menor en la construcción. La explicación a tales diferencias se encuentra, como veremos a continuación, en la fuerte segmentación sectorial por género existente en el mercado de trabajo español. Mientras que la industria y, sobre todo, la construcción son sectores fuertemente masculinizados, en las actividades del hogar son empleadas mayoritariamente mujeres. Pasamos a desarrollar dichas divergencias.

Gráfico 6.8 Primer sector de actividad en el que estaban empleados los TMPIE y No TMPIE



Notas: Datos en porcentaje. Se ha excluido a aquellos sin experiencia laboral en España. No hay presencia femenina en el sector de la construcción, ni masculina en las actividades de los hogares.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Los hombres TMPIE, merced a su experiencia en el país de origen (y sus preferencias laborales, como se expondrá más adelante), intentan ubicarse en mayor medida en su sector homólogo en España, la industria manufacturera: «*La primera vez que llegué busqué trabajo como mecánico de barcos [experiencia como mecánico en la industria exportadora] pero no encontré. Luego encontré trabajo en la construcción*» (E26, ♂, 50). En cambio los No TMPIE, quienes agrupan una mayor diversidad de ocupaciones en el país de procedencia, se emplean más en la construcción (para el 19,9% su último empleo en Marruecos fue en ese sector), lo que muestra una primera diferencia en la trayectoria laboral en España según el paso o no en origen por la industria de exportación. En cuanto a las mujeres TMPIE, todas poseen una experiencia laboral en Marruecos, a diferencia de las No TMPIE que agrupan tanto a mujeres que han desarrollado actividad laboral como a las que no. Esta particularidad hace que posean una tasa de actividad superior en España y, por tanto, su presencia sea mayor en

un sector tan feminizado como las actividades del hogar: *«Trabajé en Granada con una familia que tiene dinero. Pero ellos no me han hecho contrato [...] Es para estar con el niño, hablarle un idioma que no sea el español. Al niño empezaba a hablarle en francés [...] Porque me pagaba muy poco y ya me hacía falta más dinero, busqué otro trabajo en Málaga también con una familia. Era piloto, un piloto de avión. Esa gente sí me ha hecho contrato. Pero trabajando: limpiando, haciendo un poco de cocina y cuidando la casa,... [...] Pues estuve con ellos ocho meses. Hasta que empezó el verano y me he venido a Torre del Mar a buscar un trabajo más libre. Porque era de interna. Un poco difícil»* (E40, ♀, 47).

Si analizamos geográficamente dónde es mayor la oferta laboral de los tres principales sectores de los TMPIE en España, en el caso de los dos primeros (construcción e industria) es más elevada en las grandes áreas metropolitanas del país, donde el peso del sector secundario y terciario es superior, mientras la agricultura lo hace en provincias económicamente orientadas hacia el sector primario. Esto explicaría porque las cinco primeras provincias de residencia de los TMPIE en España son, tal y como se expuso en el capítulo anterior, Barcelona, Murcia, Almería, Madrid y Málaga: *«La verdad es que desde el principio caí en Madrid [...] Hay mucho marroquí allí en Lavapiés. Nos tienen que devolver Ceuta pero nosotros que devolverles Lavapiés [risas]»* (E46, ♂, 31). Barcelona y Madrid son las dos «ciudades globales» (Sassen, 1999) españolas, las cuales se sitúan como las primeras en cuanto a actividad industrial y concentran gran parte de las organizaciones nacionales, las sedes de las multinacionales y los centros de negocios e investigación del país. Murcia y Almería son las dos principales provincias agrícolas españolas. Y Málaga es la provincia andaluza con mayor actividad económica e industrial (La Caixa, 2013).

Regresando a la segregación por género existente en la primera inserción laboral de los TMPIE en España, el *gráfico 6.8* también muestra cuál es la principal ocupación para unos y otros: si cuatro de cada diez hombres (40,2%) optan por la agricultura, similar volumen de mujeres (41,2%) lo hacen por las actividades de los hogares. Pasamos a analizar cada uno de estos sectores.

En primer lugar, el sector agrícola, el cual ha contemplado una progresiva pérdida de importancia dentro de la economía española, especialmente la agricultura tradicional. Pese a ello, la reciente orientación del sector hacia el comercio exterior ha

permitido situar al país como el primero de la Unión Europea en cuanto a exportaciones de frutas y hortalizas (MAGRAMA, 2012). Por encima del resto destacan las, anteriormente mencionadas, provincias de Murcia y Almería, en las que según la ENI-07 residieron por primera vez casi la mitad de los trabajadores agrícolas marroquíes en España (33,0% y 13,5%, respectivamente). Este motivo ha llevado a que una gran mayoría de investigaciones sobre el mercado de trabajo de inmigrantes en España se hayan centrado en dichas regiones (Aznar, Belmonte, & Bonillo, 2008; Checa y Olmos, 2011; Gadea, de Castro, Pedreño, & Moraes, 2015; Jiménez, 2014; Kostova, 2008; Martín & Rodríguez, 2001; Martínez Veiga, 2001). La agricultura en estas provincias se caracteriza por ser un modelo productivo intensivo y ligado a la exportación, siendo su mayor ejemplo la técnica del invernadero con la que se consigue un aumento de la producción en un menor tiempo y espacio. Esta agricultura intensiva, como enclave económico, ha permitido el surgimiento de negocios paralelos dedicados a la transformación, manipulación y comercialización hortofrutícola, impulsando un crecimiento económico para las provincias.

El desplazamiento de la población activa autóctona hacia otros sectores económicos con mayor «valor social» ha facultado la progresiva incorporación de mano de obra inmigrante, principalmente extracomunitaria, a la agricultura intensiva. A diferencia de los trabajos de temporero, en Almería y Murcia el empleo como asalariado agrario está más garantizado a lo largo del año, lo que explica el elevado volumen de residentes marroquíes. En el caso de los TMPIE entrevistados, éstos aceptan las condiciones de la agricultura debido a que les ofrece un acceso laboral más fácil y rápido que otros sectores, es decir, les brinda unas menores barreras de entrada, incluida una menor discriminación (Bergmann, 1974): «*En la agricultura [...] No tuve elección, estaba obligada. Yo en España solo quiero trabajar, en cualquier cosa. Lo importante es trabajar*» (E13, ♀, 37); «*En la agricultura [...] había bastante trabajo en esa época, no paraba*» (E2, ♂, 45).

Las entrevistas también muestran cómo parte de la mano de obra empleada en las explotaciones agrícolas es cubierta a través de inmigrantes en situación irregular: «*Sin contrato. Sin decir el nombre. En negro [...] en la agricultura*» (E23, ♂, 44). Algunos autores (Pérez-Díaz, Álvarez, & González, 2001) han atribuido la presencia de una importante economía sumergida en la agricultura al hecho de que la demanda de

trabajadores en situación regular sea superior a la disponible en ese momento. Sin embargo, la respuesta parece más bien encontrarse en, primero, la escasez de mano de obra local dispuesta a trabajar como jornaleros, debido a su elevada dureza. Y segundo, la dificultad para controlar la práctica deliberada de algunos empresarios agrarios que se aprovechan de la desprotección legal del trabajador irregular, lo que les supone una reducción de los costes de producción y, por tanto, un aumento de sus beneficios (Izcara, 2005; Pedreño, 1999). Esta mano de obra (irregular, barata y flexible) únicamente puede emplearse en una «economía oculta» (Juan Albalade, 2011) que contiene aquellos empleos más duros y con peor salario, los cuales son rechazados por la población autóctona e, incluso, por los inmigrantes con más tiempo de residencia en España. Como advierte Vicenç Navarro (2009: 126), “la existencia de trabajadores inmigrantes extranjeros que por su situación irregular aceptan condiciones que los trabajadores españoles no aceptarían, está facilitando que el empresariado (sobre todo de la construcción, la agricultura y los servicios de hostelería) no invierta en estos puestos de trabajo aumentando los salarios y mejorando las condiciones laborales”. A partir de las entrevistas también se observa una segmentación por género dentro del sector agrícola: mientras que los varones están más presentes en todas aquellas tareas ligadas directamente con el campo (jornalero), las mujeres lo hacen como trabajadoras manuales en los almacenes (manipulación y confección de productos derivados de frutas y verduras): «Llevo cerca de 11 años trabajando en los invernaderos» (E16, ♂, 49); «En España he trabajado en dos... he trabajado en el campo. No trabajé mucho [...] Encontré otro trabajo en una empresa de verduras. No en el campo, es decir, dentro de la empresa. Llevo trabajando con ellos cinco años» (E13, ♀, 37).

Entre las primeras experiencias laborales de tanto hombres como mujeres TMPIE también se encuentra la ocupación como temporeros en la agricultura tradicional en, por ejemplo, las provincias de Huelva (cultivo del fresón), Jaén (agricultura del olivar) o La Rioja (agricultura vitivinícola). Las entrevistas muestran como la presencia de TMPIE en este tipo de agricultura es únicamente relevante durante las primeras etapas en la sociedad española: «Luego surgió eso de la agricultura en España. Es decir era un trabajo de un mes o dos en la fresa, no era durante todo el año. Era por temporadas [...] Recogía las fresas. Las recogía de la tierra y las ponía en cajas» (E34, ♀, 35). La estacionalidad en la demanda laboral de esta agricultura (que

supone grandes periodos de desempleo, en los que se intenta desarrollar trabajos esporádicos), la irregularidad de algunos TMPIE tras su llegada a España (que les impide acogerse al subsidio por desempleo o al Plan de Empleo Rural (PER)) y la política europea por la migración circular y la contratación en origen (que reduce la demanda en destino, aumentando la competencia laboral), desencadena que los TMPIE opten rápidamente por buscar una mejora laboral en otras regiones y/o sectores del país.

En definitiva, los TMPIE contemplan su experiencia laboral en la agricultura como un provisional primer acercamiento al mercado laboral español, el cual les servirá para mejorar sus conocimientos del funcionamiento del propio mercado de trabajo, regularizar su situación legal en España, ampliar sus redes sociales o perfeccionar sus competencias lingüísticas y, de ese modo, acceder posteriormente a otra rama de actividad más acorde con sus expectativas. Como afirman Hoggart y Mendoza (1999), la presencia de trabajadores inmigrantes en la agricultura desciende conforme aumentan los años de residencia en España por el motivo de que las preferencias laborales de los inmigrantes se sitúan lejos de la actividad agraria. Y es que para los propios TMPIE la agricultura contiene un «valor social» inferior en comparación con otros sectores: *«Salvo si tienes algo ahorrado para hacer un negocio o algo así, esta España [El Ejido] no es buena [...] Aquí salvo en la agricultura no hay donde trabajar»* (E35, ♂, 52). No obstante, en las comarcas fuertemente orientadas hacia la agricultura, como el Poniente Almeriense, la movilidad hacia otros sectores es menor debido a las escasas oportunidades de trabajo en otras actividades económicas. En ellas es habitual que muchos TMPIE desarrollen toda su vida laboral en el sector agrícola: *«No encuentran su trabajo aquí, no hay de lo suyo. Aquí, en estas zonas de Almería, solo hay trabajos de agricultura»* (E12, ♂, 40). El hecho de asentarse en una población u otra también marcará la trayectoria laboral de los TMPIE en España: *«El primer trabajo que tuve, ya en las viñas. Siempre en el campo, en las viñas, podar viñas. Ahora tengo trabajo para todo el año. Y ya en Navarra me he quedado toda la vida. Ya siempre en Navarra, en un pueblo»* (E43, ♂, 29).

En segundo lugar, el sector de las actividades del hogar, en el que destaca una importante especificación por género. Tradicionalmente estas tareas han sido realizadas por las propias mujeres de la unidad familiar o, en aquellos casos en las que fuera personal externo a la familia, por mujeres jóvenes de origen rural (las denominadas

«criadas»). Si bien hoy día continúan siendo desempeñadas por mujeres, desde las últimas décadas del siglo pasado su perfil laboral se ha transformado. La participación laboral de las mujeres anteriores se ha visto reducida, siendo sustituidas por una nueva mano de obra feminizada con «estatus de servidor» (Gorz, 1988; en Catarino & Oso, 2000) en la que se complementan tanto trabajadoras autóctonas (de clase baja y escasamente cualificadas) como inmigrantes. En la internacionalización de las tareas domésticas, de limpieza y de cuidado (niños, enfermos y ancianos) en España han intervenido diferentes factores a tener en cuenta: la incorporación de la mujer autóctona a empleos cualificados, el proceso de envejecimiento de la población española, el aumento de las clases medias urbanas, la mejora del nivel educativo de las nuevas generaciones, los cambios internos en la organización familiar (gestión del tiempo, privación del hogar, reparto de tareas, hogares monoparentales), el insuficiente apoyo social de organismos públicos (crisis del Estado de Bienestar), etc. Estos factores han supuesto un aumento de la externalización de empleos de proximidad para, no únicamente las clases sociales más adineradas, sino también para las clases medias.

Un aspecto relevante, de forma idéntica a como sucede en el sector agrícola, ha sido el posicionamiento de estas actividades al final de la «cola de ocupaciones» (Thurow & Lucas, 1972), por lo que la población autóctona rechaza estos empleos o, en caso de estar dispuesta a emplearse en este sector, exige unas mejores condiciones laborales y salariales que tienden a no ser aceptadas por las familias demandantes de servicios del hogar. Las obligaciones familiares, la falta de redes sociales de apoyo y la situación de irregularidad en las primeras etapas, unidas a la ausencia de regulación y la invisibilidad del sector, hacen que mujeres inmigrantes como las TMPIE se conviertan en un excelente perfil laboral para trabajar en un sector con una destacada actividad sumergida: *«Vino aquí y por desgracia no trabajó en el mismo trabajo que desempeñaba en Marruecos, es decir, en la confección, sino que trabajó en otra cosa. Trabajó con una familia, cuidaba a una mujer anciana [...] pero sin contrato»* (E3, ♀, 42). También debemos tener en cuenta la «multiplicidad de ejes de segmentación» del mercado de trabajo español (Martínez Veiga, 1997; en Vidal & Vono, 2011) en la que interactúan dimensiones estratificadoras como la procedencia (ser inmigrante) y el género (ser mujer). De esta forma, la mujer inmigrante no solo se ubica en el «mercado secundario» (en el que la aportación inmigrante es más elevada), sino en las

ocupaciones del «mercado secundario» tradicionalmente desarrolladas por mujeres (Catarino & Oso, 2000; Oso, 2008; Parella, 2003a, 2003b; Solé, 2003; Solé & Parella, 2006). En otras palabras, mientras que los hombres inmigrados se ocupan de los trabajos que son rechazados por los hombres autóctonos, las mujeres inmigradas hacen lo mismo con los de las autóctonas: *«Estuve cuidando de sus hijos por un tiempo de seis meses. Pero sinceramente, vi que trabajando con ella no iba a poder regularizar mi situación, no me dejaba arreglar mis papeles, no me dejaba estudiar, no me dejaba tratar con otras mujeres, con otras marroquíes [...] Estuve trabajando seis meses para ella y luego me escapé»* (E29, ♀, 35).

La siguiente cita muestra como las preferencias de la entrevistada giraban en torno a la industria de la confección, en la cual tenía experiencia en Marruecos, sin embargo, su urgencia en la búsqueda de empleo hicieron que aceptara un trabajo como interna en el servicio doméstico que, en principio, no entraba entre sus prioridades: *«La primera vez que vine trabajé en una casa de interna. [...] Yo preguntaba, hablaba con la gente para que me buscaran un trabajo de confección en las fábricas. Pero lo primero que me encontraron fue ese trabajo, y yo no podía permitirme quedarme en un hotel o en una pensión pagando hasta que encontrara algo de confección. Entonces la primera oportunidad que se me presentó la tomé»* (E5, ♀, 45). El trabajo como interna asegura al menos el alojamiento, la manutención y unos mínimos ingresos en una primera etapa en la que los obstáculos son elevados. La elevada presencia de la mujer TMPIE en el sector de las actividades del hogar muestra cómo los proyectos migratorios de tanto hombres como mujeres no son tan diferentes. La principal motivación para ambos es la de encontrar rápidamente un empleo en la sociedad de acogida (Izquierdo, 2000). En definitiva, se produce una postergación de las aspiraciones/expectativas sociolaborales (PSB).

6.3 La «segunda movilidad laboral» de los TMPIE: desde el primer empleo en España hasta el inicio de la crisis económica

La llegada a la nueva sociedad por parte de los TMPIE está marcada por la aceptación de empleos distinguidos por la precariedad y una baja remuneración, tal y

como se ha expuesto anteriormente. Pese a que estas ocupaciones suponen una «movilidad laboral descendente» respecto a sus países de procedencia, son contempladas por los TMPIE como un fácil modo de acceder al mercado de trabajo español y cumplir rápidamente con las obligaciones familiares en origen. Asimismo, según su estrategia, esta primera etapa laboral se constituye como un primer paso migratorio que otorga una experiencia esencial (y un necesario tiempo para, entre otros aspectos, regularizar su situación legal) con vistas a acceder, a medio plazo, a una mejor posición ocupacional. Esta mayor integración en la nueva sociedad hará que las dificultades para encontrar empleo propias de las primeras etapas vayan descendiendo progresivamente. A ello se unirá la situación de expansión económica de España durante la década previa a 2008: «*Tiempo atrás las cosas eran muy buenas aquí, como en el 2002, 2003, 2004. Solo te quedabas esperando un poco en la esquina y te llevaban a trabajar*» (E35, ♂, 52); «*¡Hombre!, como yo tenía papel yo podía conseguir trabajo. Años he pasado yo así y era fácil encontrar trabajo, legal o ilegal*» (E36, ♂, 35); «*El sueldo de ahí [Marruecos] no daba para gastos. Pensé que era mejor venirme aquí [España]. Y cuando llegué aquí había trabajo en aquel entonces, mucho mejor que allí*» (E2, ♂, 45).

Siguiendo la teoría del patrón de movilidad en forma de «U» (Chiswick, 1977, 1978), el perfeccionamiento del idioma, la adquisición de competencias, la mejora formativa o la mayor comprensión del funcionamiento del mercado laboral español supondrán una «movilidad laboral ascendente». Además de esta mejora en capital humano, también se originará un aumento del capital social del inmigrante, creándose nuevas redes sociales en la sociedad española. Con todo, la mejor situación social jurídica permitirá que el poder de negociación de los inmigrantes aumente, apareciendo de nuevo las preferencias laborales a la hora de seleccionar un empleo. Pero, ¿ha sucedido verdaderamente así en el caso de los TMPIE residentes en España? Para responder a tal cuestión se ha elaborado la *tabla 6.4* (véase pág. siguiente) que, al igual que la expuesta anteriormente para la «primera movilidad laboral», examina el flujo ocupacional de hombres y mujeres TMPIE desde el primer hasta el último empleo (esto es, en 2007) en España.

Tabla 6.4 Distribución de hombres y mujeres TMPIE en España según la «segunda movilidad laboral»

ÚLTIMA OCUPACIÓN EN ESPAÑA (2007)										
ACTIVO										
Mercado primario			Mercado secundario				Desempleado		INACTIVO ²	
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		
PRIMERA OCUPACIÓN EN ESPAÑA										
Mercado primario										
1. Dirección empresas y administración pública	59, 03, 32								80	
2. Técnico y profesional científico e intelectual		Movilidad						Movilidad laboral	62	
3. Técnico y profesional de apoyo		neutra	60							
4. Empleado administrativo									18	
5. Trabajador de servicios ¹	35		40, 37	50		4, 19, 26, 27, 30			34, 16, 20, 21, 49	
6. Trabajador cualificado en agricultura y pesca				43	32			53	60	
7. Artesano y trabajador cualificado de industria, construcción y minería		Movilidad laboral				3, 6, 7, 13, 15, 19, 23, 43, 44, 40, 61, 68, 73		22, 47, 48	16, 38, 39, 45, 47, 60, 81	
8. Operador de instalaciones y maquinaria y montadores			57				48, 49, 67, 82, 58	17		
9. Trabajador no cualificado				9, 44, 63	75	24, 29, 42, 53, 51, 56, 62, 74		1, 2, 4, 5, 8, 9, 11, 12, 20, 26, 27, 28, 30, 57, 64, 65, 71, 77, 78, 79, 2, 3, 8, 12, 13, 14, 45, 50, 52, 65, 66	10, 14, 21, 37, 41, 6, 17, 31, 33, 36, 38, 54, 69	
Mercado secundario										
Sin experiencia laboral										
	(2,0)	(0,7)	(0,0)	(1,3)	(3,3)	(1,3)	(15,8)	(5,3)	(13,8)	(28,9)
% TOTAL	4,0						53,3	(27,6)	42,7	

¹ Incluye servicios de “restauración, personales, protección y vendedores de los comercios”.

² Incluye estudiantes, jubilados, pensionistas, labores del hogar, incapacitados permanentes, y otras situaciones.

Nota: Las encuestas se han numerado según su aparición en los microdatos de la ENI-07, en cursiva los hombres y en negrita las mujeres. Al final de la tabla se muestra, entre paréntesis, el porcentaje sobre el total de encuestas.

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis caso a caso de la ENI-07 (INE, 2007).

6.3.1 Una movilidad laboral levemente ascendente: «*He dejado el trabajo en la agricultura*»

Los años de residencia en España, efectivamente, otorgan a los TMPIE la posibilidad de acceder a empleos que presentan unos mejores escenarios laborales y poseen un prestigio social algo mayor: «*Yo vine con poca cosa de dinero [...] Estuve en una empresa de confección [...] Cuando yo ya tenía facilidad de estar aquí [...] [fui] a una tienda de venta de máquinas y le he dado 70.000 pesetas, he cogido dos máquinas y el resto lo pago con plazos. Y empiezo a trabajar [...] Yo tenía un taller [de confección] primero en la Rambla. Luego en Torre-Sana. Luego en la calle Niágara y el último aquí. Todo en Terrassa [...] Empezamos yo y mi mujer con dos máquinas. Después hemos puesto dieciséis y hemos llegado a veinticinco máquinas*» (E21, ♂, 57). En las primeras etapas los factores estructurales, tales como encontrarse en situación irregular o la no posesión de un permiso de trabajo¹⁴⁴, provocaban que el acceso laboral de los TMPIE fuera más limitado y complicado, lo que suponía que muchos terminaran aceptando unas condiciones laborales y salariales por debajo de la legalidad: «*Cuando llegué aquí trabajé en agricultura. [...] Elegí trabajar en el invernadero porque no*

¹⁴⁴ Aquellos extranjeros que se encuentren en situación irregular en España pueden obtener una autorización de residencia por circunstancias excepcionales a través de, entre otras vías, el *arraigo laboral* (si ha permanecido en España al menos dos años y acredita una relación laboral no inferior a seis meses), el *arraigo social* (si ha permanecido en España al menos tres años, cuenta con un contrato de trabajo y acredita vínculos familiares con otros extranjeros residentes o presenta un informe de inserción social) y el *arraigo familiar* (si es hijo de padre o madre originariamente españoles o bien sean padre o madre de un menor de nacionalidad española) (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2015b). El siguiente entrevistado ejemplifica el proceso para la obtención de una autorización de residencia por circunstancias excepcionales: «*Decidí venir a España para arreglar el tema de los papeles. En 2008 aquí fue el proceso de regularización, entonces cuando vine me pidieron unas pruebas. Me faltó 25 días y fue rechazada. Porque ese periodo tienes que estar, ¿cómo se llama?, registrado en el Ayuntamiento de tal fecha a tal fecha. Pues yo tenía una fecha y me lo denegaron. Y espere hasta cumplir los tres años para poder ser legal por el proceso de otro tipo de regularización, el arraigo social. Cuando cumples tres años en España legal, presentando cada año unos papeles que justifican que tú estás aquí, viviendo en España, y presentando un contrato de un año, entonces tienes derecho para estar legalizado y tener papeles de un año*» (E6, ♂, 30).

tenía papeles, no tenía permiso de trabajo [...] He trabajado en un invernadero dos años y medio, y trabajaba de noche en antenas. Yo dejaba mi número de teléfono a todas las tiendas de aquí, a quienes quieren instalar una parabólica o algún aparato electrónico, y yo lo instalo todo. Cuando me llamaban para un trabajo, al terminar con el trabajo del invernadero, por la noche, sobre las seis, salía para ir a trabajar en las antenas. Después he tenido muchos clientes y he dejado el trabajo de agricultura» (E12, ♂, 40); «Como tenía los papeles, me fui a una empresa y solicité el trabajo. Y me contestaron que sí. Me dieron la bienvenida y me preguntaron si tenía experiencia y eso. Y me contrataron quince días de prueba. Como vieron que trabajaba bien seguí con ellos un año entero. Solo me pidieron la autorización de trabajo» (E1, ♂, 45). Esta situación era bastante habitual teniendo en cuenta las severas restricciones que desde los años noventa fueron establecidas por las autoridades españolas en el control inmigratorio, las cuales son mencionadas en el capítulo anterior, y que estimulaban la presencia de una gran población inmigrante en situación de irregularidad en España: «Escuché que había trabajo aquí, que se podía arreglar los papeles, que se podía arreglar rápidamente el tema de los papeles aquí en España y me fui de Marruecos. Dejé el trabajo y todo. Tenía un visado de tres meses, tres meses abiertos. Podía entrar y me quedé aquí cuatro años sin papeles. Después arreglé mis papeles en el 2005» (E12, ♂, 40).

Frente a estos primeros estadios, los años de residencia permiten a los TMPIE cumplir los requisitos exigidos para su normalización, aprovechándose en ocasiones de los diversos procesos especiales de regularización que fueron habituales en la década de los noventa y principios del nuevo siglo. A ello hay que sumar otros importantes matices que influyen en una «movilidad laboral ascendente» como, por ejemplo, el progreso en el dominio de la lengua vehicular en la población de residencia, la adquisición y consolidación de redes sociales o la realización de cursos de formación adaptados a la realidad del mercado de trabajo español. El avance en estos aspectos será clave en la mejora o no de las condiciones laborales y salariales de los TMPIE en España, puesto que otorgará un mayor poder de negociación entre los TMPIE: «Yo tenía un peso... Son siete, ocho camareros, y cuatro o cinco personas en la cocina. ¡Para supervisar todo eso! Yo hacía el dinero del banco. Luego compras, pagas esto, pagas otro, que pescado, que tal, que Pascual. Luego, si fallaba alguna persona tendría que

doblar yo [...] Y un día me fui ahí y le digo [al dueño] que “es bastante, es mucho para mí. O vendrás a ayudarme o me vas a tener que dar un sueldo que compense este trabajo que estoy haciendo” [...] El sueldo no estaba aumentado. Llegó un día y le digo “mira, tienes 15 días, te buscarás un trabajador que yo me largo”» (E46, ♂, 31); «Pero no trabajé mucho. Porque como yo vengo de la ciudad no tengo mucha destreza en la agricultura. La gente que trabaja en la agricultura son gente de la campagne, que en Marruecos ha trabajado en la agricultura [...] Después tuve mucha suerte. Encontré una persona que tiene una empresa de reforma de las casas. Me quedé con él casi dos años, en derecho, con papeles. Hasta que, como no quería pagarme más dinero, me fui a buscarme otra profesión» (E23, ♂, 44); «Lo dejé yo. Había mucho trabajo, muchas horas y el sueldo era bajo. Aunque lo tenía todo en regla y el hombre fue bueno conmigo y me ayudó. Trabajé con él una temporada y decidí que debía tener otro trabajo con más ingresos [...] Siempre busco y cuando me sale un trabajo con un buen saldo y, bueno, tiene más ventajas que otro, pues me cambio» (E2, ♂, 45). Sin embargo, las entrevistas en profundidad muestran cómo, incluso en los supuestos en los que los sujetos mejoraron sus condiciones sociolaborales, este avance no ha ido acompañado de un ascenso hacia las ocupaciones y las situaciones profesionales más relevantes, es decir, hacia el «mercado primario». Esta es una de las principales conclusiones que se obtienen tras el análisis combinado de las entrevistas en profundidad y la ENI-07.

La *tabla 6.5* (véase pág. siguiente) señala como los «trabajadores no cualificados», pese a una leve reducción respecto al primer empleo en España, continúan situándose como la ocupación que agrupa a mayor población tanto de TMPIE (48,3%) como de No TMPIE (41,4%). Si bien es cierto que la presencia de ambos en las ocupaciones inmediatamente superiores dentro del «mercado secundario» ha aumentado, especialmente los «artesanos y trabajadores cualificados de la industria, construcción y minería» y los «operadores de instalaciones y maquinaria, y montadores», la movilidad hacia ocupaciones del «mercado primario» es prácticamente inexistente. Para el 92,0% de los TMPIE la movilidad entre la primera y la «actual» ocupación (esto es, en 2007) se lleva a cabo dentro del «mercado secundario», mientras que solo el 6,9% se produce entre o hacia el «mercado primario». Esta última cifra desciende aún más (4,0%) si tenemos en cuenta a la población inactiva, tal y como se ve en la *tabla 6.4* de distribución de casos (véase pág. 314).

Tabla 6.5 Evolución de la ocupación y la movilidad laboral de los No TMPIE y TMPIE

		NO TMPIE ¹			TMPIE		
		Marruecos Último	España Primero	Actual ³	Marruecos Último	España Primero	Actual ³
1. Dirección de empresas y administración pública		4,1	0,7	3,5	3,3	2,3	3,4
2. Técnico y profesional científico e intelectual		4,1	2,4	3,9	1,3	1,5	1,1
3. Técnico y profesional de apoyo		5,6	3,0	3,3	2,0	0,8	0,0
4. Empleado administrativo		4,7	3,8	3,1	2,6	0,8	2,3
5. Trabajador de servicios ²		18,1	17,0	12,1	0,0	12,1	5,7
6. Trabajador cualificado de agricultura y pesca		5,9	3,0	4,1	0,0	3,0	2,3
7. Artesano y trabaj. cualificado de industria, construcción y minería		19,0	13,3	21,8	66,4	19,7	27,6
8. Operador de instalaciones y maquinaria, y montador		6,4	4,1	6,8	15,8	7,6	9,2
9. Trabajador no cualificado		32,2	52,7	41,4	8,6	52,3	48,3
Sentido de la movilidad	Mov. ascendente	-	12,9	37,0	-	19,5	11,5
	Mov. neutra	-	42,1	45,9	-	24,1	63,2
	Mov. descendente	-	45,0	17,1	-	56,4	25,3
Mov. entre segmentos del MT	MP a MP	-	4,2	5,5	-	4,5	4,6
	MP a MS	-	12,9	2,8	-	5,3	1,1
	MS a MP	-	1,5	7,9	-	1,5	2,3
	MS a MS	-	81,5	83,8	-	88,7	92,0
TOTAL		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Se incluye únicamente a aquellos No TMPIE con experiencia laboral tanto en Marruecos como en España.

² Incluye “trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercios”.

³ «Actual» en el momento de realización de la ENI-07, esto es, finales de 2006 y principios de 2007.

Nota: Datos en porcentaje. Las ocupaciones se ordenan, de forma descendente según el sector de actividad y la cualificación requerida para la ocupación, en base a la CNO-94. Incorpora únicamente a la población activa ocupada.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

En la misma *tabla 6.4* se muestra la orientación de la movilidad entre ocupaciones, destacando aquella que se produce dentro del grupo de «trabajadores no cualificados». Igualmente se observa una elevada movilidad de TMPIE hacia la inactividad, aspecto que partiendo de las entrevistas en profundidad encuentra su explicación en dos motivos principales. Primero, algunos de los TMPIE con más años de residencia en España, sobre todo hombres, dejan de formar parte de la población

activa al pasar administrativamente a estar jubilados: «*Trabajé muchos años en la construcción, pero ahora estoy jubilado*» (E18, ♂, 65). Y segundo, una vez que el núcleo familiar se ha asentado a la nueva sociedad y los ingresos pasan a regularizarse, muchas mujeres, en especial las casadas, pasan a dedicarse en exclusividad a las tareas domésticas, relegando la esfera laboral pública a la figura del marido: «*¿Limpiando escaleras? Un año estuve [...] Entonces conocí a un grupo de chicas de mi edad que trabajaban en el campo. Me fui con ellas y me enseñaron cómo hacer para recoger los limones y eso [...] Todo sin contrato, sí [...] Como tenía que renovar la residencia me puse como autónoma. Después dejé de trabajar. Desde que tuve a los niños*» (E40, ♀, 47). Como demuestran Parella y Samper (2007), las escasas oportunidades laborales de las mujeres inmigrantes, limitadas a las ocupaciones más feminizadas del «mercado secundario», provocan que, entre quienes tienen cubiertas las obligaciones familiares con los ingresos del marido, algunas opten por no trabajar. En este sector, además, existe una competencia elevada en la que las mujeres latinoamericanas tienen ventaja. Según Pellejero (2006), estas mujeres son preferidas para el cuidado de personas mayores por hablar castellano o por su carácter supuestamente dulce: «*Cuando vas a solicitar trabajo [de limpiadora en el Ayuntamiento] te dicen que piden ecuatorianas, bolivianas... pero marroquí no quieren*» (E29, ♀, 35). Asimismo, las jerarquías de poder presentes en las familias con un fuerte componente patriarcal también influirán en la inactividad de las mujeres en el mercado laboral español (Oso, 1998).

Regresando a la *tabla 6.5*, si nos detenemos en el sentido del desplazamiento laboral observamos cómo, mientras que en la primera movilidad era esencialmente descendente (56,4%), en esta segunda movilidad pasa a ser neutro (63,2%). Estos datos reflejan como la movilidad descendente de las primeras etapas en la nueva sociedad, lejos de contrarrestarse en los siguientes años, se estabiliza. Por tanto, la mayoría de TMPIE continúan ubicándose en las mismas ocupaciones que alcanzaron en un primer instante en España o, en el caso de cambiar, se realiza hacia otras del mismo «mercado secundario»: «*Así, con los amigos. Como estaba trabajando ahí un amigo, él vino un día y desde cuando he venido estoy en el mismo trabajo [...] en el matadero*» (E17, ♂, 47); «*Pues llevo ya doce años en la agricultura. Cada año en la agricultura*» (E35, ♂, 52). No obstante, las entrevistas sí han detectado una cierta mejora del escenario laboral de los TMPIE (la cual será expuesta en el siguiente capítulo), por lo cual podemos

concluir que se produce una «movilidad laboral levemente ascendente» desde el primer empleo en España hasta el inicio de la crisis económica. El avance laboral, por tanto, se produce horizontalmente dentro de los mismos conjuntos de ocupaciones, esto es, dentro del «mercado secundario».

La movilidad ascendente no actúa por igual en todos los sujetos, encontrándose diferencias relevantes entre hombres y mujeres. La *tabla 6.6* (véase pág. siguiente), elaborada a partir de las *tablas 6.3 y 6.4* de distribución de casos, muestra la evolución ocupacional de hombre y mujeres TMPIE desde su último trabajo en Marruecos hasta el «último» en España. Comenzamos con el análisis de las mujeres. En primer lugar, destaca el amplio descenso de población activa ocupada, encontrándose únicamente trabajando en 2007 una de cada cuatro mujeres (38,6%). Este dato se haya relacionado con el aumento del grupo de «trabajadoras no cualificadas», a la vez que el resto de ocupaciones del «mercado secundario» desciende. La mayoría de mujeres que se mantienen activas son aquellas que no pueden permitirse dejar de trabajar (por encontrarse en situación irregular, por tener obligaciones económicas en origen -deudas, mantener a la familia-, etc.), mientras que la situación económica de quienes pasan a estar inactivas es más holgada, pudiendo mantenerse con los ingresos procedentes del marido o de otros miembros de la unidad familiar: *«Empecé a vender de comercial [...] Entonces con eso salí un poquito adelante. Y nada, con el tema de la Seguridad Social, para renovar la residencia, me puse a cotizar yo de mi bolsillo... como autónoma [...] A raíz de las ventas y eso, me esforcé un poco y ahorré. Y he abierto una tienda en Nerja»* (E40, ♀, 47). La decisión de pasar a la inactividad está muy relacionada con las pocas alternativas de «movilidad laboral ascendente» de quienes se emplean en el servicio doméstico (Oso, 1998, 2003). Esta circunstancia igualmente afecta al sentido de la movilidad: aunque para cerca de seis de cada diez mujeres es neutra (58,3%), destaca el significativo porcentaje de movilidad descendente (29,2%) y que estaría relacionado con el aumento de las «trabajadoras no cualificadas», especialmente en el sector de las actividades del hogar. Respecto a la movilidad entre segmentos del mercado de trabajo, el 88,9% se realiza entre ocupaciones del «mercado secundario».

Tabla 6.6 Evolución de la ocupación y la movilidad laboral de hombres y mujeres TMPIE

	HOMBRES			MUJERES			
	Marruecos Último	España Primero	Actual ³	Marruecos Último	España Primero	Actual ³	
Pob. Activa ocupada	100,0	100,0	73,2	100,0	72,9	38,6	
1. Dirección de empresas y administración pública	4,9	3,7	3,3	1,4	0,0	3,7	
2. Técnico y profesional científico e intelectual	1,2	0,0	1,7	1,4	4,0	0,0	
3. Técnico y profesional de apoyo	1,2	1,2	0,0	2,9	0,0	0,0	
4. Empleado administrativo	2,4	1,2	1,7	2,9	0,0	3,7	
5. Trabajador de servicios ¹	0,0	6,1	1,7	0,0	22,0	14,8	
6. Trabajador cualificado de agricultura y pesca	0,0	2,4	1,7	0,0	4,0	3,7	
7. Artesano y trab. cualific. de industria, construcción y minería	67,1	26,8	40,0	65,7	8,0	0,0	
8. Operador de instalaciones y maquinaria, y montador	12,2	9,8	11,7	20,0	4,0	3,7	
9. Trabajador no cualificado	11,0	48,8	38,3	5,7	58,0	70,4	
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	
Pob. Activa desempleada	0,0	0,0	9,8	0,0	27,1	18,6	
Pob. Inactiva			17,1			42,9	
Sentido de la movilidad ²	Mov. ascendente	-	15,9	23,2	-	25,5	12,5
	Mov. neutra	-	31,7	67,9	-	11,8	58,3
	Mov. descendente	-	52,4	8,9	-	62,7	29,2
Mov. entre segmentos del MT ²	MP a MP	-	3,7	5,0	-	5,9	3,7
	MP a MS	-	6,1	0,0	-	3,9	3,7
	MS a MP	-	2,4	1,7	-	0,0	3,7
	MS a MS	-	87,8	93,3	-	90,2	88,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

¹ Incluye "trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercios".

² Incorpora únicamente a la población activa ocupada.

³ «Actual» en el momento de realización de la ENI-07, esto es, finales de 2006 y principios de 2007.

Nota: Datos en porcentaje. Las ocupaciones se ordenan, de forma descendente según el sector de actividad y la cualificación requerida para la ocupación, en base a la CNO-94.

Fuente: Elaboración propia a partir de las tablas 6.3 y 6.4, basadas en la ENI-07 (INE, 2007).

En relación a los hombres, destacar el aumento del grupo de ocupaciones de los «artesanos y los trabajadores cualificados de la industria, la construcción y la minería», en el cual se sitúan dos de cada cinco TMPIE (40,0%). Este aumento se relaciona con la importante movilidad de los hombres TMPIE hacia los sectores de la construcción y la industria manufacturera, los cuales se expondrán en el siguiente apartado. Pese a ello, el

porcentaje de «trabajadores no cualificados» continúa siendo elevado (38,3%), si bien no tanto como en el caso de las mujeres. Sobre la tasa de desempleo, ésta es el doble para las mujeres en relación a los hombres, debido a las mayores oportunidades de trabajo en los sectores más masculinizados. La población inactiva también es inferior en los hombres. Respecto al sentido de la movilidad, para cerca de siete de cada diez hombres TMPIE es neutra (67,9%). A diferencia de las mujeres, la movilidad ascendente es superior a la descendente, lo que unido al menor porcentaje de «trabajadores no cualificados» en los hombres, supone que la movilidad laboral haya sido más positiva en éstos últimos. Aún así, la movilidad entre segmentos es similar en ambos géneros, efectuándose el 93,3% dentro del mercado secundario en el caso de los hombres. Expuesta la movilidad por ocupaciones, a continuación nos centraremos brevemente en la situación profesional (tabla 6.7). Nueve de cada diez TMPIE (88,5%) se emplean como asalariados del sector privado, es decir, como trabajadores por cuenta ajena. Destaca el leve aumento de trabajadores independientes o empresarios sin asalariados, los cuales, según el análisis combinado de las entrevistas y la ENI-07, se identifican tanto por casos de precariedad y empleos sumergidos como por la proliferación de economías étnicas por parte de los TMPIE: «Lo conseguí a través de un amigo que le hacía falta un pintor. No estaba dado de alta [...] estuve unos 3 meses hasta que encontré un local para mi negocio» (E9, ♂, 33).

Tabla 6.7 Evolución de la situación profesional de No TMPIE y TMPIE en España

	No TMPIE			TMPIE		
	Marruecos Último	España Primero	España Actual ²	Marruecos Último	España Primero	España Actual ²
Asalariado del sector público	5,7	6,0	6,5	4,6	3,8	1,1
Asalariado del sector privado	66,9	85,9	81,0	75,7	82,4	88,5
Trabajador independiente o empresario sin asalariados	13,9	4,2	8,3	10,5	7,6	10,3
Empresario con asalariados	0,9	0,3	2,5	2,6	0,0	0,0
Otra situación ¹	12,6	3,6	1,7	6,6	6,1	0,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Incluye “miembro de una cooperativa”, “ayuda familiar” y “otra situación”.

² «Actual» en el momento de realización de la ENI-07, esto es, finales de 2006 y principios de 2007.

Nota: Datos en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Los datos por género también refuerzan esta idea (tabla 6.8). Una de cada cinco mujeres (22,2%) se ubican en esta situación profesional, lo que está relacionado con la importante economía sumergida del sector servicios y las actividades del hogar: «Aquí unos dos años trabajando con una tienda pequeña de arreglos [...] Yo sabía coser bien [experiencia laboral en la IE confección]» (E38, ♀, 43). Tanto para los hombres como para las mujeres, la situación predominante es la de asalariado del sector privado. No se aprecian diferencias relevantes entre TMPIE y No TMPIE.

Tabla 6.8 Evolución de la situación profesional de hombres y mujeres TMPIE en España

	HOMBRES			MUJERES		
	Marruecos Último	España		Marruecos Último	España	
		Primero	Actual ²		Primero	Actual ²
Pob. Activa ocupada	100,0	100,0	73,2	100,0	72,9	38,6
Asalariado del sector público	4,9	3,7	1,7	4,3	4,0	0,0
Asalariado del sector privado	74,4	88,9	93,3	77,1	72,0	77,8
Trabajador independiente o empresario sin asalariados	12,2	3,7	5,0	8,6	14,0	22,2
Empresario con asalariados	2,4	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0
Otra situación ¹	6,1	3,7	0,0	7,1	10,0	0,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Pob. Activa desempleada	0,0	0,0	9,8	0,0	27,1	18,6
Pob. Inactiva			17,1			42,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Incluye “ayuda familiar” y “otra situación”.

² «Actual» en el momento de realización de la ENI-07, esto es, finales de 2006 y principios de 2007.

Nota: Datos en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

6.3.2 La reaparición de las preferencias laborales: «La construcción es mejor que la agricultura, se cobra más»

El análisis de la movilidad laboral de los TMPIE por sectores de actividad (véase tabla 6.9, pág. siguiente) muestra cómo se origina un desplazamiento hacia dos sectores concretos. Por un lado la industria manufacturera, que pasa del 21,1% al 29,9%, por otro la construcción, que lo hace desde el 6% al 17,2%. Ambos ofrecen unas mejores condiciones frente a otros sectores como la agricultura, que desciende un 13,7%, o las

actividades de los hogares, que disminuye un 6,6%. Se produce, por tanto, una reaparición de las aspiraciones/expectativas sociolaborales (PSB). Pese a esta evidente mejora de las condiciones sociolaborales, debemos tener en cuenta dos aspectos ya mencionados sobre la trayectoria laboral de los TMPIE: primero, que la movilidad ascendente no actúa por igual en todos los sujetos, siendo algo más elevada entre los hombres y entre quienes llevan más años de residencia en España, y segundo, el grado de mejora laboral no es tan sobresaliente como cabría esperar según el patrón de movilidad en forma de «U», produciéndose prácticamente la totalidad de desplazamientos dentro del mercado laboral secundario.

Tabla 6.9 Sector de actividad en el que estaban empleados los No TMPIE y TMPIE

	No TMPIE			TMPIE		
	Último Marruecos ¹	Primero España	Actual España ¹	Último Marruecos ¹	Primero España	Actual España ¹
Industria manufacturera	-	9,9	9,4	100,0	21,0	29,9
Construcción	19,9	14,5	26,9	-	6,0	17,2
Agricultura ²	21,7	30,7	17,6	-	28,6	14,9
Comercio ³	21,9	9,5	12,0	-	9,8	9,2
Hostelería	7,7	11,3	8,6	-	7,5	9,2
Actividades de los hogares	2,1	7,1	4,6	-	15,8	9,2
Otros ⁴	26,7	17,0	20,8	-	11,3	10,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ En el supuesto de haber trabajado en Marruecos o estar trabajando «actualmente».

² Incluye “ganadería, caza y selvicultura”.

³ Incluye “reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y artículos personales y de uso doméstico”.

⁴ Incluye “pesca”, “industrias extractivas”, “producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua”, “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, “intermediación financiera”, “actividades inmobiliarias y de alquiler, y servicios empresariales”, “administración pública, defensa y seguridad social obligatoria”, “educación”, “actividades sanitarias y veterinarias, y servicio social”, “otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad, y servicios personales” y “organismos territoriales”.

Nota: Datos en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Detengámonos en los dos sectores que contemplan mayor crecimiento laboral por parte de los TMPIE. En primer lugar, la industria manufacturera, en donde se

agrupa el equivalente a la industria de exportación marroquí. Este sector de actividad secundario consiste en la transformación de materias primas o productos semi-elaborados en productos listos para su distribución y consumo, tanto para la exportación como para el consumo interno. A la tardía incorporación del sector industrial en España, en la segunda mitad del siglo XIX, le siguió un siglo XX en donde se complementaron periodos de auge y regresión. No sería hasta bien entrada la década de los ochenta cuando, aún con ligeros altibajos, se estabilizó el sector en el país. Sin embargo, las esperanzas de un asentamiento definitivo se vieron truncadas con la venida de la actual crisis económica, la cual ha afectado con especial énfasis, como veremos en el apartado 6.4., a la industria española y, por extensión, a su mercado de trabajo.

Los TMPIE contemplan el trabajo en la industria manufacturera como un sector muy atractivo donde emplearse: *«Trabajé un año como empleada doméstica, pero no me gustó. Ya sabes, en Marruecos no estaba acostumbrada a trabajar en eso. Trabajé con una mujer que tenía dos hijos. No pude soportar mucho tiempo. Salí y empecé a trabajar aquí en Tetuán [distrito de Madrid] en una empresa española textil»* (E30, ♀, 36). El hecho que éste sea el sector homólogo al que trabajaban en su país de origen, junto a las mejores condiciones que ofrece frente a otros sectores en España, hace que parte de sus preferencias laborales se orienten hacia la industria. Aquí radica una de las escasas diferencias detectadas entre TMPIE y No TMPIE, la gran presencia de los primeros (29,9%) frente a los segundos (9,4%) en la industria manufacturera, lo cual se relaciona con esta preferencia de los TMPIE por trabajar en un empleo similar al de procedencia. Asimismo, los años de residencia en España suponen una mejora de la situación personal y social de los TMPIE que beneficiaría la movilidad laboral hacia sectores con mayor preferencia, incluida la industria española: *«Yo antes trabajaba en el campo, sí. En Murcia y en Madrid también. Y ahora trabajo en fábrica de zapatos, en Elche, provincia de Alicante [...] Mejor en zapatos»* (E39, ♂, 40). Por otra parte, mientras que algo más de dos de cada diez (21,1%) TMPIE afirman que accedieron por primera vez al mercado de trabajo español en la industria manufacturera, cuando se les pregunta por su trabajo actual (en el momento que se lleva a cabo la ENI-07), tres de cada diez TMPIE (29,9%) se empleaban en la industria. Por tanto, se ha producido una movilidad ascendente desde su primer empleo hasta el «actual» en 2007. No obstante, la

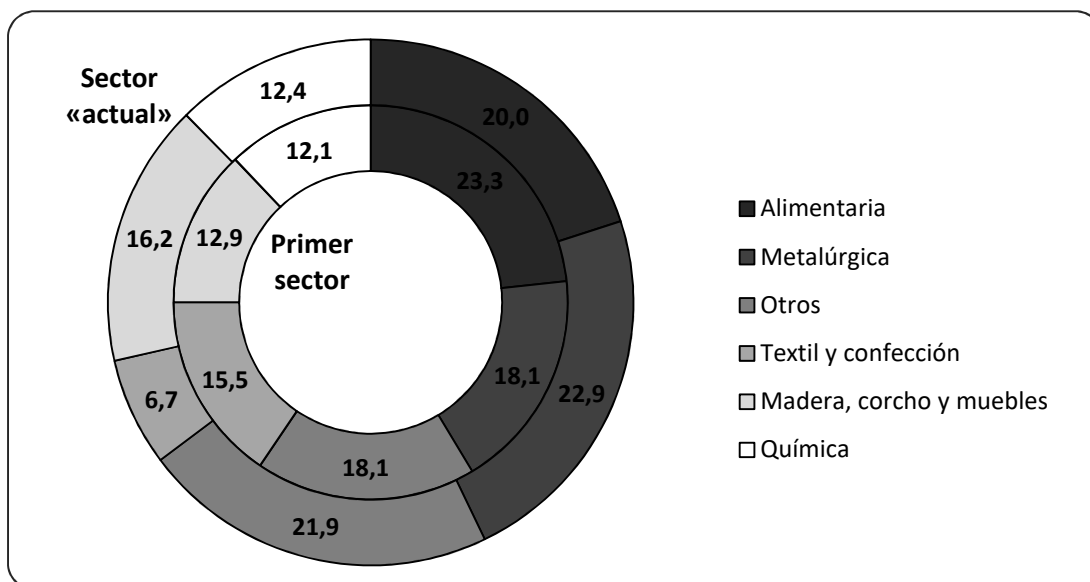
propia heterogeneidad del sector industrial debe llevarnos a analizar con detalle las distintas ramas industriales.

La población marroquí que se ocupa por primera vez en España en el sector industrial lo hace fundamentalmente en cinco ramas (véase *gráfico 6.9*, pág. siguiente): la industria alimentaria (23,3%), la industria metalúrgica (18,1%), la industria textil y de la confección (15,5%), la industria maderera, del corcho y muebles (12,9%) y la industria química (12,1%). En comparación con la última ocupación, se observa una movilidad ascendente en tres ramas industriales, la metalúrgica (un aumento del 4,8%), la madera, corcho y muebles (+3,3%) y la química (+0,3%), mientras que las ramas de la industria alimentaria (-3,3%) y el textil y la confección (-8,8%) sufren una reducción de trabajadores de origen marroquí. La respuesta se halla en la fuerte especificación por género de las ramas industriales. Aquellas en las que se contempla una movilidad ascendente están fuertemente masculinizadas, por el contrario, la presencia femenina en la industria alimentaria y la industria textil y la confección es elevada. Sirva como ejemplo el caso de esta última: respecto al primer empleo en España, en esta rama industrial el 83,3% de los trabajadores marroquíes eran mujeres, situándose en el 80,0% en el caso de las TMPIE. Como se ha expuesto, el volumen de mujeres que con el tiempo de residencia en España optan por la inactividad es importante, lo que repercute en un descenso de la mano de obra femenina en sectores como la industria.

En segundo lugar, la construcción, la cual ha sido durante más de una década una de las fuentes principales de empleo para la población inmigrante en España. Las entrevistas muestran cómo, pese a la propia dureza del trabajo en la construcción, la preferencia de los TMPIE por este sector es alta debido a los superiores salarios en relación a otros sectores de actividad: *«Luego me metí directamente en la construcción. Tenía experiencia en eso en Marruecos, en eso de la construcción. Y la construcción es mejor que la agricultura, se cobra más»* (E1, ♂, 45); *«De jardinero estuve 3 años, en Matadepera, muy cerca de Terrassa. Conseguí el trabajo preguntando a la gente, a través de conocidos [...] Trabajaba con la jardinería del municipio. Estuve trabajando hasta que ya no quise trabajar más. Además, se ganaba más en la obra»* (E22, ♂, 43). Según una encuesta del Colectivo IOÉ (1998), los trabajadores marroquíes en España del sector de la construcción se ocupan principalmente en dos ramas de actividad: la edificación de viviendas (51,4%) y la rehabilitación y mantenimiento (reforma)

(38,5%), quedando lejos la edificación no residencial (edificios públicos, centros educativos, hospitales, fábricas, etc.) (7,6%), la obra civil (1,0%) y otras ramas (1,5%). En la rehabilitación y mantenimiento de edificios y viviendas es donde se concentran en mayor medida las pequeñas empresas y los trabajadores autónomos. También donde mayor trabajo sumergido se produce, especialmente para trabajadores inmigrantes como los TMPIE: «Como peón, porque no tenía formación ni idea sobre construcción, nunca lo había trabajado ni siquiera en Marruecos [...] En esa época no tenía papeles y el jefe tampoco me pidió nada» (E8, ♂, 37).

Gráfico 6.9 Movilidad sectorial (primer y sector «actual» en España) de los marroquíes ocupados en la industria manufacturera según rama industrial



Notas: Datos en porcentaje. Las ramas industriales están basadas en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93). La rama alimentaria incluye “industria de productos alimenticios y bebidas”, la rama metalúrgica “metalurgia” y “fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo”, la rama textil y confección “industria textil” e “industria de la confección y de la peletería”, la rama de la madera, corcho y muebles “industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería” y “fabricación de muebles; otras industrias manufactureras”, y la rama química “industria química”, “fabricación de otros productos minerales no metálicos”, “coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares” y “fabricación de productos de caucho y materias plásticas”. «Otros» incluye el resto de ramas con presencia laboral de inmigrantes marroquíes.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Centrándonos en la edificación de viviendas, desde finales de los 90 del siglo pasado hasta 2007 subsistió en España un boom inmobiliario que, en un contexto de crecimiento económico, impulsó la demanda y construcción de viviendas. Aunque en una primera fase el incremento de la demanda se debió al consumo de las familias, posteriormente la vivienda pasó a ser contemplada como una excelente inversión. Este auge del mercado residencial, impulsado por las empresas promotoras y los fondos del Banco Central y las entidades crediticias, supuso un aumento de la demanda de trabajadores en la construcción y otros sectores paralelos, lo que en cierta manera incentivaba la llegada de nuevos inmigrantes. Aunque se detectan casos de TMPIE que se empleaban en la economía sumergida, sobre todo en las primeras etapas en España, los procesos de regularización de estas décadas permitieron un crecimiento del número de inmigrantes legales en la construcción, los cuales encontraban empleo bajo contrato con relativa facilidad. El capítulo séptimo mostrará cómo en estos años algunos TMPIE pasaron a ser propietarios de las viviendas en las que residían. Más tarde la recesión económica pondría de manifiesto los graves errores cometidos y que llevarían al colapso del sector de la construcción.

Expuestos los dos principales sectores de actividad en esta «segunda movilidad laboral», a continuación se mostrarán brevemente algunas conclusiones en base al género. En la *tabla 6.9*, expuesta anteriormente, se destaca que el porcentaje de TMPIE ubicados en las actividades del hogar (9,2%) sea superior al de los No TMPIE (4,6%). La explicación sobre este feminizado sector se encuentra en que, pese a la elevada inactividad de las mujeres TMPIE, éstas poseen unas tasas de ocupación mayor que el resto de mujeres marroquíes. Esto podría deberse a las diferencias existentes en los proyectos migratorios. Mientras que entre las No TMPIE predominan los motivos familiares (reagrupación familiar), entre las TMPIE está presente tanto esta motivación como la puesta en marcha de un proceso migratorio por sí mismas. Además, que todas las TMPIE posean experiencia laboral en origen, en este caso en la industria exportadora, hace que la incorporación al mercado de trabajo en España será más factible y rápida.

En relación a la *tabla 6.10* (véase pág. siguiente), se observa la fuerte segregación por género de los sectores de actividad: mientras que la industria manufacturera y la construcción están fuertemente masculinizadas, la presencia de

mujeres en el comercio, la hostelería y las actividades del hogar es mayor. Únicamente la agricultura posee una similar representación de ambos géneros. La ausencia de hombres en las actividades del hogar y de mujeres en la construcción continúa en esta segunda movilidad laboral.

Tabla 6.10 Sector de actividad en el que estaba empleado en España por género (TMPIE), 2007

	Hombres		Mujeres	
	Primero	Actual ¹	Primero	Actual ¹
Pob. Activa ocupada	100,0	73,2	72,9	38,6
Industria manufacturera	26,8	41,7	11,8	3,7
Construcción	9,8	25,0	0,0	0,0
Agricultura ²	40,2	16,7	9,8	11,1
Comercio ³	9,8	6,7	9,8	14,8
Hostelería	6,1	5,0	9,8	18,5
Actividades de los hogares	0,0	0,0	41,2	29,6
Otros ⁴	7,3	5,0	17,6	22,2
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Pob. Activa desempleada	0,0	9,8	27,1	18,6
Pob. Inactiva⁵		17,1		42,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ En el supuesto de estar trabajando.

² Incluye “ganadería, caza y selvicultura”.

³ Incluye “reparación de vehículos y artículos personales y de uso doméstico”.

⁴ Incluye “pesca”, “industrias extractivas”, “producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua”, “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, “intermediación financiera”, “actividades inmobiliarias y de alquiler, y servicios empresariales”, “administración pública, defensa y seguridad social obligatoria”, “educación”, “actividades sanitarias y veterinarias, y servicio social”, “otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad, y servicios personales” y “organismos territoriales”.

⁵ Incluye estudiantes, jubilados, pensionistas, labores del hogar, incapacitados permanentes, y otras situaciones.

Nota: Datos en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

6.4 La «tercera movilidad laboral» de los TMPIE: los años de crisis económica en España

La crisis económica en España, cuyo inicio se ha establecido frecuentemente a mediados de 2008, ha afectado con especial virulencia a aquellas ocupaciones ubicadas en el «mercado secundario», en las cuales, como se ha expuesto anteriormente, se emplea mayoritariamente la población marroquí. De esta manera, la tendencia laboral ascendente que los TMPIE alcanzaban con los años de residencia en España se ha roto, produciéndose una nueva «movilidad laboral descendente» hacia ocupaciones similares a las de su llegada. Por sectores, si bien el estallido de la burbuja inmobiliaria y las grandes dificultades financieras por las que atraviesa el país en los últimos años han tenido importantes consecuencias en toda la economía española, es en la construcción, la industria, los servicios y, en menor medida, la agricultura donde los efectos han sido más pronunciados. Especialmente ha perjudicado a las actividades más recientes y que crecieron a la par que se desarrollaba la economía en las últimas décadas como, por ejemplo, la actividad inmobiliaria y la construcción. En esta última, en la que se ubican muchos hombres TMPIE, principalmente como peones, es donde mayor aumento del desempleo se ha producido. Por otra parte, entre los trabajos que han conseguido sobrevivir a la crisis está apareciendo una competencia laboral entre autóctonos e inmigrantes que inciden en las tasas de desempleo. Los apartados siguientes expondrán con más detalle éstas y otras conclusiones sobre la «tercera movilidad laboral» de los TMPIE en España.

6.4.1 La ruptura de la movilidad ascendente: «*Mi situación ahora es menos que mediana*»

Los años de residencia y la mayor integración en el país suponían para los TMPIE una tendencia ascendente respecto a su movilidad laboral, pasando de ocupaciones con menor prestigio a otras con mayor «valor social». Asimismo, para aquellos que continuaban en ocupaciones similares a las de su llegada a España, sus condiciones sociolaborales se veían mejoradas (el séptimo capítulo centrará su interés

en ello). En cambio, esta movilidad era escasamente pronunciada y prácticamente se llevaba siempre a cabo dentro del «mercado secundario», alejándola de las optimistas predicciones del patrón de movilidad en forma de «U» de Chiswick. En definitiva, se producía una «movilidad laboral levemente ascendente»... la cual se ha quebrado con la llegada de la recesión económica. La siguiente cita es un reflejo de la trayectoria laboral de los TMPIE a lo largo de su residencia en España: «*Cuando llegué de Marruecos mi situación era, digamos, de nivel medio. Al llegar aquí mi situación pasó a ser muy buena, mejor que ese nivel medio, mejor que allí. Actualmente, en esta crisis y por falta de trabajo, por el despido de los trabajadores por parte de las empresas e intentando buscar sin ningún resultado... solo de vez en cuando trabajas dos días o tres, o medio día,... mi situación ahora es menos que mediana [...] Marruecos actualmente es mejor que España en el tema laboral. [Pero] nos sentimos algo incómodos para volver de nuevo allí, porque pensarán que he vuelto porque quizás no podía aguantar*» (E2, ♂, 45). Este extracto de entrevista muestra la habitual «movilidad laboral descendente» de las primeras etapas tras la llegada a España, hasta que, con el paso del tiempo y la mayor integración en la nueva sociedad, se produce una «movilidad laboral levemente ascendente». Finalmente el entrevistado expone cómo la crisis económica, con importantes efectos en el mercado de trabajo, le ha supuesto una nueva «movilidad laboral descendente».

En el apartado 2.3.3 se exhiben algunas de las consecuencias que la crisis socioeconómica está ocasionando en el mercado de trabajo español. Entre otras, se trata la salida de población que, alentada tanto por las altas tasas de desempleo como por las escasas perspectivas de mejora a corto y medio plazo¹⁴⁵, emigra hacia otros países, principalmente europeos, con el propósito de conseguir aquel empleo que se le niega en territorio español. El capítulo también recoge cómo, si bien la partida poblacional está fuertemente ligada a la crisis, la motivación última para la emigración se articula de

¹⁴⁵ Desde que se iniciara la crisis económica en España, los principales medios de comunicación españoles e internacionales se han hecho eco de las opiniones de importantes autoridades y organismos económicos sobre la fecha de una hipotética salida a la crisis. La gran mayoría auguraban un largo periodo de recesión previo de la recuperación. Un ejemplo es la entrevista en el periódico El País (Pérez, 2014) al Comisario de Asuntos Económicos de la Unión Europea Olli Rehn: “Llevará 10 años arreglar la crisis española”. La misma conclusión tenía el Servicio de Estudios de BBVA según una noticia recogida por el Huffington Post (2014): “La recuperación económica llevará al menos 10 años”.

diferente forma según la nacionalidad en la que nos detengamos. Como bien presentan Domingo et al. (2014), mientras que para una parte de extranjeros la emigración (o retorno al país de origen, en el caso de inmigrantes) se debe a la ausencia de un capital social fuerte con el que poder hacer frente a las elevadas tasas de desempleo, la emigración de españoles corresponde a la aplicación de políticas de austeridad y ajuste económico por parte de las administraciones públicas. En otras palabras, mientras unos soportan el hecho de ubicarse en un mercado laboral caracterizado por la precariedad y la inestabilidad, otros sufren las secuelas de las desacertadas políticas públicas llevadas a cabo en España, pese a situarse en el denominado «mercado laboral primario» o poseer unas redes sociales más grandes y consolidadas. El *capítulo 8* expondrá las decisiones migratorias tomadas por los TMPIE en tiempos de crisis.

Si nos centramos en la población extranjera en España, observamos que la tasa de desempleo es muy superior en relación a los españoles. Mientras que entre los extranjeros la tasa era del 36,5% a principios de 2013, la población española se situaba en un 24,2%, esto es, 12,3 puntos por debajo (INE, 2016a). Estas cifras muestran cómo los efectos de la crisis sobre el empleo de los extranjeros han sido más virulentos que entre los españoles. Sirva de ejemplo un extracto del Dossier de trabajo de campo en la Comunidad de Madrid, en donde se muestra cómo el desempleo ha afectado más, en nuestro caso, a los inmigrantes marroquíes: *«Por la mañana fuimos a una zona cercana a la asociación que habíamos visitado el día anterior. La zona transmitía tristeza. Tenía bastantes comercios, algunos marroquíes y otros rumanos, pero la mayoría de locales estaban cerrados. El barrio tenía cierto aire de marginalidad. Hablamos con comerciantes (por ejemplo, un hombre de una tienda de ropa y un hombre de una carnicería), pero la mayoría nos explicaban que la situación era muy complicada y que muchos se habían ya marchado al norte de Europa o pensaban hacerlo. Decían que había mucho desempleo entre la población marroquí»* (Puente de Vallecas, Madrid, 2013). Pasamos a analizar el caso concreto de nuestra población de estudio, los TMPIE.

En 2007 la tasa de desempleo de los TMPIE encuestados era del 13,8% según la ENI-07, descendiendo hasta el 9,8% en el caso de los hombres. En torno a un lustro después, las entrevistas en profundidad permiten afirmar que estas cifras se han visto, como mínimo, duplicadas: *«Trabajaba con la jardinería [...] Luego me puse a trabajar en la obra. Estuve trabajando desde 1995 hasta 2011. Ahora estoy en paro»* (E22, ♂,

43); «*Trabajé de camarero en un salón. Un año y medio [...] Porque llegó la crisis y la cosa fue a peor en 2008 [en la actualidad en desempleo]*» (E27, ♂, 33); «*Trabajé en locutorios, en limpieza de pisos después de obras... trabajé en muchas cosas cuando no tenía papeles. ¡Ahora que tengo papeles no tengo trabajo!*» (E29, ♀, 35). Aunque algunos factores individuales han podido influir (por ejemplo, no haber consolidado unas fuertes redes de apoyo o no haber regularizado la situación legal en España), su principal causa se halla en la ya mencionada mayor participación de los TMPIE (y No TMPIE) en empleos inestables y en sectores más afectados por la crisis: «*Más de tres años trabajando en eso de la construcción [...] Pero desde que empezó la crisis hace unos dos años o tres... [Gesto de negación]. La construcción ya no es como era antes. La cosa está un poco mal*» (E1, ♂, 45). Los «contextos de recepción», por tanto, adquieren un valor explicativo mayor que las características propias de los inmigrantes (Portes & Böröcz, 1998), al menos en esta «tercera movilidad laboral» alterada por la crisis económica. Algunas de las características de esta última movilidad son las siguientes.

En primer lugar, las condiciones laborales en la que se emplean los TMPIE son inferiores a las de los autóctonos, tal y como se relatará en el siguiente capítulo. Por ejemplo, algunos entrevistados afirman trabajar de forma temporal y/o sin contrato laboral, hechos que, con la llegada de la crisis y el descenso de trabajo, suponen un mínimo perjuicio a las empresas a la hora de decidir no seguir contando con los servicios de sus empleados: «*Yo siempre tengo mi trabajo. Yo no tengo problema. Pero hay otra gente que sí tiene problemas. Otra gente que no tienen otro sitio donde trabajar y trabajan a la vendimia, por ejemplo, 10 días. A coger uva. Y trabajan 10, 15 días a la temporada y se van a otro lado. Y ya no tienen trabajo. Hay mucha gente sufriendo porque no tiene trabajo*» (E43, ♂, 29). Segundo, los sectores que más se han visto afectados por la recesión económica han sido aquellos en los que se ocupaban los TMPIE. Especialmente significativo ha sido la construcción, el sector que ha contemplado un ritmo más acelerado de cierre de negocios y empresas, dejando a miles de trabajadores sin empleo: «*Allí hay unos paisanos de Larache. Llevan mucho tiempo allí. Bueno, me ayudan a trabajar de “negro” con una empresa de huevos, tienen gallinas [...] Después tuve mucha suerte, encontré una persona que tiene una empresa de reforma de las casas. Me quedé con él casi dos años [...] ¿Ahora? Ahora ya no*

tienen. Con la crisis hay noventa por ciento que ya no tienen trabajo como paleta. No tienen trabajo como yo» (E23, ♂, 44); *«En la obra estaba como autónomo [...] No tenía paro, solo lo guardado [...] Ahora estoy sin trabajo»* (E22, ♂, 43).

Y tercero, la escasa competencia entre autóctonos e inmigrantes en los años precedentes a la crisis ha dado paso a una etapa de mayor conflicto laboral. Muchos españoles han retornado o pretenden hacerlo a empleos que anteriormente rechazaban y que eran ocupados por población inmigrante: *«Antes España mejor. Mucha gente trabajar, no parar. Ahora mira como está la cosa. [...] Hay españoles trabajando en el campo»* (E39, ♂, 40). Si nos detenemos, por ejemplo, en el caso de la agricultura, nos encontramos en un momento en el que la oferta de mano de obra inmigrante es muy superior a la demanda, suponiendo un incremento de la competencia laboral: *«Cuando vine yo, la gente no quería trabajar en el campo. La gente no quiere trabajar en la cocina. Ahora como hay crisis... ahora “la culpa de los moros”. ¡Chico! La culpa no es de los moros por no tener trabajo. La culpa es económica. Si no lo has querido hacer tú, lo he hecho yo. Tú estabas dormido para ganar un trozo de pan, y yo estaba trabajando»* (E44, ♀, 34). Además, los agentes sociales han empezado a promocionar la reincorporación de la población local a la agricultura (Gualda, 2012). Pese a todo, la agricultura ha soportado mejor que otros sectores los efectos de la crisis: *«Tú vas a Navarra, a los pueblos, todos trabajan en el campo. Porque se pierde la obra»* (E43, ♂, 29); *«Cuando me quedé en paro, me llamaron de un almacén que está a las afueras de Motril. Es decir, una empresa que exportaba al extranjero. Exportaba tomates, patatas, mangos, pimientos, es decir, todas las frutas y verduras. Trabajé con ellos en precampañas y cuando llegaba el verano trabajaba en el semillero»* (E2, ♂, 45).

Estas circunstancias han provocado que, durante los años de crisis, se esté produciendo una nueva «movilidad laboral descendente» entre los TMPIE residentes en España. Las estrategias que estos inmigrantes marroquíes están desarrollando a la hora de hacer frente a esta difícil situación son una buena muestra de este retroceso laboral:

- *Regresar a las ocupaciones y sectores iniciales*: la destrucción de puestos de trabajo, el aumento de la competencia laboral y las dificultades para encontrar empleos con cierto valor social, entre otros, han significado que

muchos TMPIE opten por buscar trabajo en aquellas ocupaciones y sectores similares a los que tuvieron a su llegada a España: «*Trabajé en este almacén unos cuatro años [...] Volví al trabajo en el hogar porque ya no había más trabajo en los almacenes. Para no quedarme parada, volví de nuevo y trabajé en el hogar, y también en una empresa de limpieza*» (E4, ♀, 45). En un primer momento, la necesidad de encontrar rápidamente un empleo había llevado a los TMPIE a ubicarse en estos sectores con menor prestigio social, los cuales progresivamente fueron abandonando para emplearse en otros como la construcción o la industria manufacturera por los que sentían mayor preferencia. Sin embargo, estos sectores se han visto muy afectados por la crisis socioeconómica, por lo que la solución ha pasado por regresar a unas ocupaciones iniciales que se han visto menos deterioradas. Por ejemplo, en los últimos años se ha incrementado la población activa en los sectores agrícolas y de servicios: «*No siempre, lo hacía de vez en cuando [trabajar en el locutorio]. Hombre, yo trabajaba también en la construcción. Pero cuando no hay trabajo en la construcción, me voy al otro jefe que siempre me daba, entonces trabajaba tres, cuatro horas al día [...] Hasta el día de hoy, sí*» (E36, ♂, 35).

- *Precariedad, subempleo y economía sumergida*: otra escapatoria a los problemas económicos y la desocupación entre los TMPIE está siendo la de aceptar una rebaja en los salarios y un retroceso en sus condiciones laborales con tal de mantener el puesto de trabajo (el séptimo capítulo versará sobre ello): «*Distintos trabajos en la hostelería. ¡Si te cuento todos! Entraba y salía, porque es un trabajo muy esclavo. Por ejemplo, trabajas ocho, nueve, diez meses, luego ya no puedes más. Estrés, horario, ya no puedes más. Luego te descansas un mes o un par de meses o lo que sea, y luego vuelves a buscar trabajo. Eso antes, cuando no había crisis, pero en la época de crisis no podías hacer esto. Tenías que aguantar sí o sí*» (E46, ♂, 31). Al mismo tiempo otros TMPIE, ante la imposibilidad de encontrar un trabajo a jornada completa y bien remunerado, son empujados a emplearse bajo contratos temporales a tiempo parcial y cobrando menos que el salario mínimo: «*El trabajo en la empresa de confección se terminó*

porque llegó ese tiempo en crisis y ellos dejaron ese taller, y ya no hay trabajo. Entonces empecé a trabajar en la electricidad. Porque era una empresa de unos amigos y, claro, como no trabajo, vinieron a ayudarme. Yo solo estaba trabajando un poco [...] Pero no duró mucho también. Ni siquiera un año» (E20, ♂, 25); «Yo ahora trabajando en la cocina. Y en las “corridas”, en los almacenes [de frutas y verduras]. Yo he trabajado de todo [...] No trabajo todo el año. Un tiempo. Porque algunas veces no hay trabajo, porque ahora ya la cosa no es igual como antes. Llevo ya dos años, desde el 2013, trabajando en la cocina y trabajando en un almacén. Ya he parado ahora del almacén. De este mes pasado la cosa está floja. Y ya me fui a buscar un trabajo en la cocina. Yo siempre en verano trabajo en la cocina» (E44, ♀, 34). En otras ocasiones se opta por trabajar directamente en la economía sumergida. La necesidad de ingresos de algunas familias está llevando a un aumento de casos de explotación laboral. Algunos entrevistados en situación de desempleo afirman, bien aceptar trabajos puntuales (jardinería, obra menor en viviendas, etc.), bien emplearse por cuenta propia (arreglos de costura, reparación de pequeños electrodomésticos, etc.), ambos de modo informal: «Ahora tengo una máquina en la casa, quiero yo pensar en trabajar en esas cosas. Ayudando, cortando, con arreglos... pienso que puedo trabajar con arreglos a chicas [...] [En el futuro] quiero alquilar una tienda pequeña. No sé, ahora tienda muy barato. Pero el problema de la licencia...» (E38, ♀, 43).

- *Sobrevivir en el desempleo*: estrechamente relacionado con el anterior supuesto, destaca el aumento de aquellos TMPIE que llevan años en situación de desempleo y a los que se les ha terminado su derecho a prestaciones contributivas: «Tengo tiempo de residencia aquí de siete años. Estaba trabajando en un almacén de pepinos, tomates, habichuelas... de todas las frutas. Y hace ahora dos años que lo he dejado [se quedó sin empleo], ya no trabajo con esta crisis. Cobré esa paga del paro, y después del paro cobré la paga de la ayuda. Y actualmente no trabajo» (E2, ♂, 45);

«A partir de 2008 he hecho un cursillo con el FOREM¹⁴⁶. He trabajado un año, 2009, cómo aprender de paleta. Pero ganamos, ganamos sueldo. Sí, 1.000 euros al mes. Pero el seguro, como se dice, “descuenta el paro”, sólo el seguro normal. No se puede tener el paro después. Bueno, desde 2009 hasta ahora casi nada [en la actualidad en desempleo]» (E23, ♂, 44). Estos parados de larga duración sobreviven gracias a estrategias tan diversas como las remesas (procedentes de otros miembros situados dentro o fuera de España), el dinero ahorrado previamente al paro, las ayudas extraordinarias a desempleados (por ejemplo, Renta Activa de Inserción -RAI-, Programa Extraordinario de Activación para el Empleo, Plan Prepara, Programa temporal de protección por desempleo e inserción -PRODI-), ayudas de los servicios sociales de Comunidades Autónomas y Ayuntamientos, ayudas de ONGs (por ejemplo, Cáritas, Cruz Roja¹⁴⁷), etc. Se han detectado situaciones de pobreza y exclusión social en las familias con todos los miembros en desempleo: «¿La situación aquí en España? ¡No, hombre! Con la crisis se ha empeorado. Antes de la crisis estaba mejor, pero con la crisis desde 2008 hasta ahora va empeorando. Nunca nos fuimos a la asistenta social, o a pedir alguna ayuda. Bueno estábamos trabajando, vamos bien. Pero desde 2008 hasta ahora siempre pedimos ayuda, hacemos cola en la Seguridad Social, hacemos cola en la Cruz Roja para tener la comida, esa es la verdad» (E23, ♂, 44). Algunos TMPIE con mayor poder de negociación (aquellos que, por ejemplo, disponen de ahorros y/o de prestaciones y ayudas públicas, un sólido capital social o que tienen a otros miembros de la familia trabajando) pueden permitirse rechazar empleos en peores condiciones laborales a cambio de pasar alguna temporada en

¹⁴⁶ La Fundación Formación y Empleo Miguel Escalera (FOREM, 2015) es, en sus propias palabras, “una fundación de carácter privado y sin ánimo de lucro, promovida por la Confederación Sindical de CCOO, para la promoción y la gestión de la orientación y la formación para el empleo en nuestro país”.

¹⁴⁷ En relación a los servicios sociales sobre la población inmigrante, Alemán y Soriano (2013: 101) afirman que “las ONGs han adquirido gran relevancia y probablemente sigan incrementando su presencia en el futuro inmediato. Se encuentran con el importante reto de atender a una demanda cada vez más creciente de servicios y recursos de atención a personas en situaciones de pobreza y exclusión con una merma significativa de los recursos económicos destinados para ello”.

desempleo: *«Mira, yo sin contrato no trabajo. Porque tampoco está bien. Porque tú trabajas 8 horas y asegurarte 2. Y no está bien. ¿Por qué él va a pagar menos por mí? [...] Porque esto se llama aprovechar»* (E44, ♀, 34).

- *Auto-emplearse*: las entrevistas en profundidad han vislumbrado dos perfiles de TMPIE que han optado por la creación de negocios étnicos o pequeños comercios, principalmente en los barrios con mayor población inmigrante residente. Primero, aquellos que, antes o durante los primeros años de crisis, montaron un negocio propio para hacer frente a las dificultades de acceso a un sector con mayor prestigio social o emplearse en unas mejores condiciones laborales y salariales, esto es, poder alcanzar una «movilidad laboral ascendente»: *«Empezó a buscar trabajo en la confección, porque claro, tenía experiencia ya antes [en Marruecos]. Y ahí empezó a trabajar. Y luego bueno, tenía un poco de dinero, ha vuelto a “payés” [campesino en catalán] y ahí montó su pequeño negocio»* (E20, ♂, 25); *«En los almacenes me tiré un puñado de años. Luego cuando empezó la obra, empecé en la obra. Y luego de autónomo. Tenía un negocio y hasta ahora»* (E41, ♂, 43). Y en segundo lugar, quienes lo hicieron para salir de una situación de desempleo, ya bien entrada la crisis: *«Un amigo me ha dejado su local para montar la peluquería. Por ello si no encuentro un buen trabajo pienso volver a Marruecos»* (E24, ♂, 38). También para escapar de una economía informal que, según Castells y Portes (1990: 33), “evoluciona en la fronteras de las luchas sociales incorporando a los que son demasiado débiles para defenderse, rechazando a los que provocan conflictos y propulsando a quienes tienen la vitalidad y los recursos para convertirse en empresarios”. En este segundo perfil puede destacarse una importante discriminación laboral en base a la edad que impulsaría el autoempleo: el hecho de encontrarse en una edad laboral más avanzada, esto es, superior a los 50-55 años, dificulta su reincorporación al mercado de trabajo. Las oportunidades de trabajo por cuenta propia se hallan más limitadas: *«Soy autónomo. Mi trabajo no requiere tener empleados o empleadas. Es compra-venta. Negocio con una empresa que me prepara la mercancía, la cargamos y la llevamos a Marruecos para vendérsela a los clientes y regreso. Ya está»*

(E26, ♂, 50); «*Estuve trabajando en una empresa de confección aquí en España. Luego estuve un año y medio en una empresa de revistas, poníamos grapas a las revistas. Finalmente estuve en una empresa de reciclaje de papel cartón, separábamos los cartones [...] ahora de costurero, por mi cuenta*» (E25, ♂, 31). Asimismo, los años de residencia son importantes a la hora de crear un negocio debido a que se fortalecen las redes sociales coétnicas que, a la postre, facilitarán información sobre los locales comerciales, los proveedores o el acceso a la financiación, además de constituirse como potenciales clientes: «*El segundo trabajo [tras agricultura] monté un negocio con un compañero de Mauritania [de antenas y aparatos electrónicos]. Para tener una estabilidad, para tener algo mío, ingresos míos. Ahora tengo un negocio mi compañero y yo, somos socios. Él trabaja en la tienda y yo atiendo los clientes en sus casas*» (E12, ♂, 40). Entre los negocios étnicos detectados, nombrar peluquerías, pequeñas empresas de confección, comercios de venta o arreglos de ropa, locutorios o tiendas de importación de productos alimenticios. Si bien han aumentado el número de autónomos, establecerse por cuenta propia requiere de cierto capital económico: «*Esto de un negocio propio es muy costoso, mantener un negocio es muy difícil*» (E27, ♂, 33). Por ello, para algunos TMPIE el autoempleo pasa por trabajar en la economía informal.

- *La reincorporación de la mujer al mercado de trabajo*: en el caso particular de las mujeres TMPIE, las cuales poseen una elevada tasa de inactividad, muchas están optando por reincorporarse al mercado laboral como estrategia de sustento económico de la familia: «*¡Sí! ¡Qué dices! Ahora sí están trabajando. Muchas mujeres están trabajando [...] si el marido se queda en paro...*» (E44, ♀, 34). Frente a las grandes dificultades de los varones de la unidad familiar para encontrar trabajo, las mujeres están accediendo al mercado laboral secundario en empleos muy feminizados y situados en la *cola de ocupaciones* (Thurow & Lucas, 1972), tales como el cuidado de personas dependientes, las tareas de limpieza, o la recolección y empaquetado de productos agrícolas. En definitiva, la fuerte segregación laboral por género y los mayores efectos de las crisis sobre los sectores más

masculinizados, están estimulando la reincorporación laboral de las mujeres TMPIE: «*Nada, nada, no había trabajado [...] Ahora unos dos años con una tienda pequeña de arreglos [...] Y un mes trabajar con otra señora. Una chica de vacaciones y... un mes trabajar con la tienda ésta. Cuando venga la chica de vacaciones, yo ya está. No hay trabajo*» (E38, ♀, 43).

- *La salida de España*: a la vez que se está desacelerando la llegada de población marroquí a España, muchos de los residentes TMPIE están probando suerte fuera del país, bien optando por regresar a Marruecos, bien emprendiendo un nuevo proceso migratorio a, por ejemplo, otros países europeos: «*Un amigo me dejó su local para montar la peluquería. Por ello si no encuentro un buen trabajo pienso volver a Marruecos*» (E24, ♂, 38). No nos detendremos más en quienes se deciden por este camino fuera de España puesto que el capítulo 8 analizará en profundidad este escenario.

Por último, es importante incidir en algunos de los factores individuales que han influido, o no, para que los TMPIE tengan una movilidad dispar a lo largo de su residencia en territorio español. En primer lugar, el tiempo de residencia. Los años en España, como se ha expuesto a lo largo del capítulo, sí poseen un fuerte valor explicativo en la «movilidad laboral ascendente» de los TMPIE. A más tiempo, mayor integración en la sociedad de destino en aspectos tan diversos como el fortalecimiento de los lazos sociales de apoyo, el conocimiento de una nueva cultura, el aprendizaje de un nuevo idioma, la regularización de la situación legal¹⁴⁸, la comprensión del funcionamiento burocrático de las instituciones españolas, la adquisición de experiencia laboral en destino, la mejora formativa y de competencias en materia de trabajo o la simple familiarización con el mercado de trabajo español: «*Trabajé durante 15 años en la construcción [...] Pero quería montar mi propia empresa. Sí, ahorré y monté mi propia empresa*» (E26, ♂, 50). Estas variables tendrán un importante peso en el acceso de los TMPIE a ocupaciones con mayor «valor social» y mejores condiciones laborales

¹⁴⁸ Lo cual se halla muy relacionado con el año de llegada a España. Por ejemplo, muchos TMPIE se han favorecido de haber migrado a España antes de la imposición del visado en 1991 o de los distintos procesos de regularización de los 90' y 00' (véase capítulo 5).

y salariales: «*En un locutorio [tras experiencia en agricultura]. Me pidieron la documentación en regla, tengo contrato*» (E15, ♂, 45). También para sortear mejor una posible situación de desempleo: «*Como yo tengo experiencia y casi todo el mundo me conoce aquí [...] Hasta ahora siempre he recibido oferta de trabajo*» (E36, ♂, 35). Sin embargo, no podemos olvidar que la trayectoria laboral depende, en muchas ocasiones, más de los «contextos de recepción» que de las características propias de los inmigrantes (Portes & Böröcz, 1998).

Entre estos factores estructurales, destacar la orientación económica de la comarca de residencia y la coyuntura socioeconómica del conjunto del país. Primero, en las comarcas o provincias que se hallan fuertemente imbricadas a pocas ramas de actividad, las posibilidades para desplazarse hacia otras ocupaciones son más limitadas: «*Sí tengo más posibilidades para trabajar aquí en un mismo tipo empresa, porque gané cierta experiencia [en Marruecos]. Bueno, depende donde se ha ido cada uno y depende del trabajo que hay [en España].*» (E3, ♀, 42). Anteriormente se comentó el ejemplo del Poniente Almeriense, fuertemente dirigido hacia la agricultura. La concentración de su economía en torno a este sector hará que la tarea de alejarse de las ocupaciones agrícolas (o de los negocios paralelos a la misma) sea más compleja: «*Es lo que había en esta zona de Almería, no había otra cosa*» (E13, ♀, 37). Y segundo, la recesión económica en España ha quebrado las posibilidades de ascenso sociolaboral de muchos TMPIE. Mientras que la economía española se encontraba en crecimiento, los TMPIE iban paulatinamente movilizándose hacia mejores empleos. Sin embargo, la llegada de la crisis ha provocado un aumento de las tasas de desempleo que ha afectado enormemente a la población inmigrante, incluso a aquella con muchos años de residencia en el país. Si bien una mayor integración en la sociedad reduce los daños de la crisis y aumenta la disponibilidad de recursos para hacerle frente, la coyuntura económica ha afectado, ya sea con mayor o menor fuerza, al conjunto de la población TMPIE en España.

Otro factor estructural determinante es el género. Durante los años previos a la crisis económica, las mujeres han tenido unas tasas de desempleo mayores que los hombres TMPIE. Los segundos, en un contexto de expansión de la economía española, encontraban más fácilmente trabajo que las mujeres, las cuales se veían relegadas a actividades laborales muy concretas. Pese a todo, la tasa de actividad de las mujeres

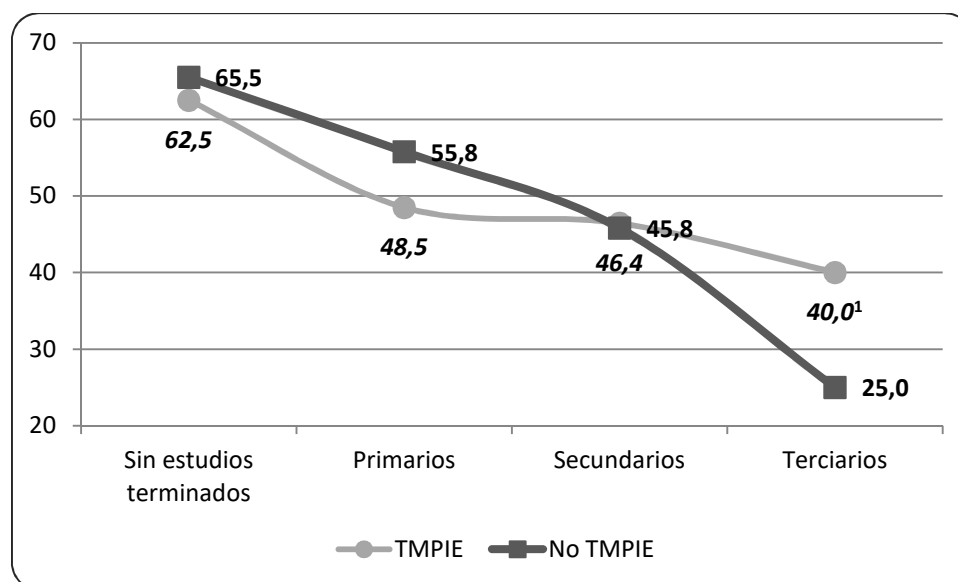
TMPIE es superior a las No TMPIE. En esta desemejanza por género ha tenido mucho que ver la fuerte segregación del mercado de trabajo español. Por ejemplo, si nos centramos en el despegue del sector de la construcción a finales de los noventa y la primera década del nuevo siglo, observamos cómo la progresiva demanda de mano de obra siempre fue cubierta con trabajadores varones. Las mujeres, en cambio, veían como su acceso al mercado laboral se limitaba a las labores del hogar, la limpieza, el sector servicios y la agricultura.

También son interesantes las diferencias en la movilidad laboral de las mujeres TMPIE en base a la motivación migratoria. Mientras que la mayoría de hombres emigró para trabajar en España, entre las mujeres se detectan tanto razones económicas y laborales como por reagrupación de la familia. Estas últimas han tenido una menor participación en el mercado de trabajo español, pese a que todas ellas trabajaron en el país de origen. Igualmente algunas mujeres se empleaban al llegar a España hasta que, una vez asentada la familia, pasaron a la inactividad y a sustentarse con los ingresos del marido. Por otra parte, sobre las que se mantenían ocupadas, la crisis ha supuesto que muchas pierdan sus empleos en el sector industrial y servicios y tengan que regresar a la agricultura o las actividades del hogar. No obstante, las mujeres han soportado mejor la crisis debido a que, primero, los sectores más feminizados se han visto menos afectados, y segundo, la movilidad hacia ocupaciones con mayor «valor social» ha sido menor que entre los hombres y, por tanto, su caída ha sido menos severa. Esto ha supuesto que mujeres que estaban inactivas se hayan (re)incorporado al mercado de trabajo español como medio de sustento familiar: *«Ahora donde vivo yo muchos hombres no están trabajando [...] Ha venido una mujer que ha traído a su marido [...] El marido no está trabajando, solo está trabajando ella»* (E44, ♀, 34).

Por último, el nivel educativo. Tanto la ENI-07 como las entrevistas en profundidad muestran que el nivel de estudios es, en términos generales, bajo entre los TMPIE. Por ejemplo, el capítulo 5 ofrecía datos de la ENI-07 sobre el grado de formación, y solamente el 4,9% de los hombres y el 4,3% de las mujeres tenían un título universitario, mientras la cifra de quienes no tenían estudios alcanzaba el 28,4% y el 45,7% respectivamente (INE, 2007). No obstante, se observan algunas peculiaridades relevantes en función del nivel educativo alcanzado. Los resultados de la investigación muestran cómo con una formación mayor, las posibilidades de acceder a un mejor

empleo en la escala ocupacional aumentan: «Únicamente he trabajado en los negocios [...] Lo conseguí teniendo visión, porque nació en los negocios y aquí vi que me atraía y me gustaba la artesanía que se hace. Y aparte es que nació en la industria. Entonces hay una mezcla que me empujó a buscar aquí mercado. Se necesita un nivel bueno de estudios y luego un sexto sentido» (E10, ♂, 35); «Ya te he dicho que soy arquitecto industrial [...] Por eso la forma que yo he encontrado es mejorar mi trabajo [locutorio donde también presta servicios informáticos]. Aquí, por ejemplo, ya sabes que hay conexión de Internet en todos lados [...] Tiene que tener un nivel informático. Me entiendes, eso es lo que he hecho yo. La informática lo que he hecho es estudiarlo aquí» (E36, ♂, 35). Esto se comprueba, por ejemplo, en aquellos TMPIE ubicados en su primer empleo en el grupo de «trabajadores no cualificados», última ocupación en la CNO-94 (véase gráfico 6.10). A más nivel de estudios terminados, menores cifras de ocupación en empleos sin cualificación. Igualmente ocurre en el caso de los No TMPIE.

Gráfico 6.10 La (primera) ocupación en «trabajadores no cualificados» según nivel de estudios terminados (TMPIE y No TMPIE)



¹ Muestra poco representativa, por lo que el porcentaje podría ser más cercano a los No TMPIE.

Nota: El gráfico hace referencia a los trabajadores marroquíes (TMPIE y No TMPIE) que se ocuparon por primera vez en España como «trabajadores no cualificados», según el nivel de estudios terminados. «Sin estudios terminados» incluye, entre otras, la opción de respuesta “no tiene o no sabe si tiene estudios”. Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (INE, 2007).

Aún pudiendo alcanzar un mejor empleo, sin embargo, la mayoría de trabajadores TMPIE con estudios superiores se encuentran sobre-cualificados en los puestos desarrollados a lo largo de su trayectoria laboral en España: «*Tengo un diploma de biología animal en Marruecos en Kenitra [...] [Pero] he trabajado en el campo en Almería. Y en mercadillo. De todo para conseguir vivir*» (E42, ♂, 37). Como se ha visto anteriormente, solo el 6,0% de los TMPIE se ubicaban en el «mercado primario» en su primer empleo en España, mientras que en la «segunda movilidad laboral» lo hacía el 6,9%. Los resultados nos llevan a poder afirmar que el nivel educativo favorece la movilidad laboral ascendente de los TMPIE hacia aquellas ocupaciones emplazadas dentro del «mercado secundario», pero no hacia el «mercado primario»¹⁴⁹. De esta forma son habituales los casos de TMPIE con estudios universitarios que se emplean en ocupaciones escasamente cualificadas: «*El problema de los marroquíes, sobre todo los del norte, aquí trabajarían en lo que sea, en Marruecos no. En Marruecos cuando se licencia quiere trabajar donde tiene la licenciatura [...] aquí un arquitecto [...] va a trabajar de peón*» (E37, ♂, 53). No obstante, no todos los TMPIE con cierto nivel educativo consiguen mejorar su situación laboral en su primer empleo en España. La mayor o menor necesidad de acceder rápidamente al mercado de trabajo hará que estos TMPIE se inserten en ocupaciones similares a las que desarrollan sus compatriotas con escasa o ninguna formación.

Sobre el manejo de idiomas, especialmente el castellano, éste adquiere una relevancia superior a la hora de acceder a determinados puestos de cara al público, sobre todo en el sector servicios: «*Es importante porque tratas con gente de todo el mundo. Hay que tener idiomas en la agencia de viajes. Necesitas inglés, francés, árabe,...*» (E27, ♂, 33); «*Hablar español es necesario. Hay que saber hablar bien porque se trata de una empresa, todos te hablaban, todos te decían lo que tenías que hacer*» (E2, ♂, 45). No obstante, el idioma es poco valorado en aquellos sectores que requieren una escasa cualificación y no implican una interacción personal como, por ejemplo, la agricultura: «*No me pidieron papeles. Sin contrato [...] Tampoco un título o hablar español*» (E12, ♂, 40); «*En el campo no buscan nada, solo necesitan tu fuerza*» (E15, ♂, 45). En definitiva, el conocimiento de la lengua vehicular de la región posee una

¹⁴⁹ Es posible que los marroquíes que vienen a España para realizar estudios universitarios puedan tener mayores oportunidades de acceso al «mercado primario». Sin embargo, ese perfil se aleja de los TMPIE.

gran influencia en el primer acceso al mercado de trabajo español y la posterior movilidad laboral: *«La verdad que el español, siendo yo del centro de Marruecos, es un idioma muy desconocido. [...] Cuando yo vine aquí, pues claro, me agobié un montón. Pensé que ese idioma yo no podía aprenderlo. Pero lo contrario. Me comuniqué con la gente, me solté poco a poco y aprendí [...] Primero en el campo. En la agricultura, porque ahí tú no tienes que comunicarte con nadie. Solo usar la fuerza y yasta. No tienes que sacar nada de tu esfuerzo de idioma y de pensar»* (E41, ♂, 43). Esta afirmación es corroborada por Mato y Gutiérrez (2010), que han proporcionado un conjunto de evidencias que prueban que el dominio del español mejora la movilidad laboral ascendente de los inmigrantes.

La experiencia laboral previa en Marruecos tiene un menor valor explicativo en el primer empleo en España, debido a la necesidad de acceder rápidamente al mercado de trabajo: *«Era muy duro. Yo me acuerdo que el primer día me echaron. Porque yo no sabía. Me dio mucho coraje. Y normal... venía de estudiar y me meto en un campo que trabajan chavales que se dedicaban allí en Marruecos en el campo. La verdad que me resultó muy difícil. Pero bueno, ya luego acostumbrándose poquito a poco...»* (E41, ♂, 43). Ésta adquiere mayor importancia conforme aumentan los años de residencia y la integración es superior, facilitándose de este modo una cierta movilidad laboral ascendente: *«Mi primer trabajo, en eso de las aceitunas. Pero no por mucho tiempo [...] Porque ya tenía experiencia de Marruecos en eso de la construcción y entré directamente. Además aquí había más facilidades en la construcción y no me costaba mucho trabajar en eso [...] Busqué. Como tenía los papeles [permiso de trabajo] me fui a una empresa, solicité el trabajo y me contestaron que sí. Me dieron la bienvenida y me preguntaron si tenía experiencia. Me contrataron 15 días de prueba. Como vieron que trabajaba bien, seguí con ellos»* (E1, ♂, 45). Si bien ésta se produce principalmente dentro del ya mencionado «mercado secundario»: *«Trabajé en la mecánica de barcos y cuando llegué [a España] me ayudó para conseguir trabajo en la construcción. Porque en la construcción tienes que hacer de todo, mecánica, soldadura... todo está relacionado [...] La experiencia es muy importante»* (E26, ♂, 50).

6.4.2 Un nuevo aplazamiento de las preferencias laborales: «*Me arrepiento del hecho de trabajar como interna*»

La particularidad por la cual con los años de residencia en España se produjo una «movilidad laboral ascendente», aunque fuera dentro del «mercado secundario», mostró la existencia de preferencias ocupacionales entre los inmigrantes TMPIE. Igualmente lo hicieron saber los entrevistados a lo largo de su discurso. Con el propósito de clasificar y analizar tales prioridades laborales se han elaborado los *gráficos 6.11 y 6.12* (véase págs. siguientes), los cuales muestran la escala reputacional de ocupaciones/sectores para hombres y mujeres TMPIE respectivamente. A partir de estos gráficos, además, estudiaremos el desplazamiento llevado a cabo por los TMPIE en las tres movilidades laborales, prestando especial atención a la ruptura de la trayectoria ascendente de los TMPIE con el advenimiento de la crisis económica. Como se ha expuesto anteriormente, las mayores complicaciones a la hora de encontrar un empleo en aquellas ocupaciones y sectores en los que se depositaban sus preferencias, ha supuesto que muchos TMPIE retornen a los mismos en los que se empleaban a su llegada a territorio español. Comencemos por el caso de los hombres para, a continuación, proseguir con las mujeres.

Las preferencias laborales de los hombres TMPIE se sitúan lejos del sector agrícola, donde generalmente desarrollan su actividad como jornaleros. Las mayores facilidades para acceder a este sector hacen que muchos hombres opten por emplearse en él. Sin embargo, al igual que la población autóctona lo rechaza en la medida de lo posible, aquellos TMPIE con más años de residencia intentarán trasladarse a otras ocupaciones más acordes a sus preferencias: «*Trabajé poco tiempo porque no puedo aguantar, el trabajo de los invernaderos es un trabajo muy duro. Es muy duro para mí, muy duro [...] En la tienda sí llevo mucho tiempo. Seis años. Ahora solo trabajo en la tienda*» (E15, ♂, 45); «*Trabajo en la agricultura, mi puesto es de trabajador normal. Cultivamos pepinos, calabacín... Es trabajo de burros [risas]*» (E11, ♂, 33). El trabajo por cuenta ajena en comercios (minoristas), tales como tiendas de ropa y zapatos, ultramarinos, locutorios, fruterías, carnicerías o la venta ambulante (rastros y mercadillos), y la restauración, como cafeterías, bares, restaurantes, hostales u hoteles, si bien poseen un valor social superior a la agricultura, tampoco se ubican entre las

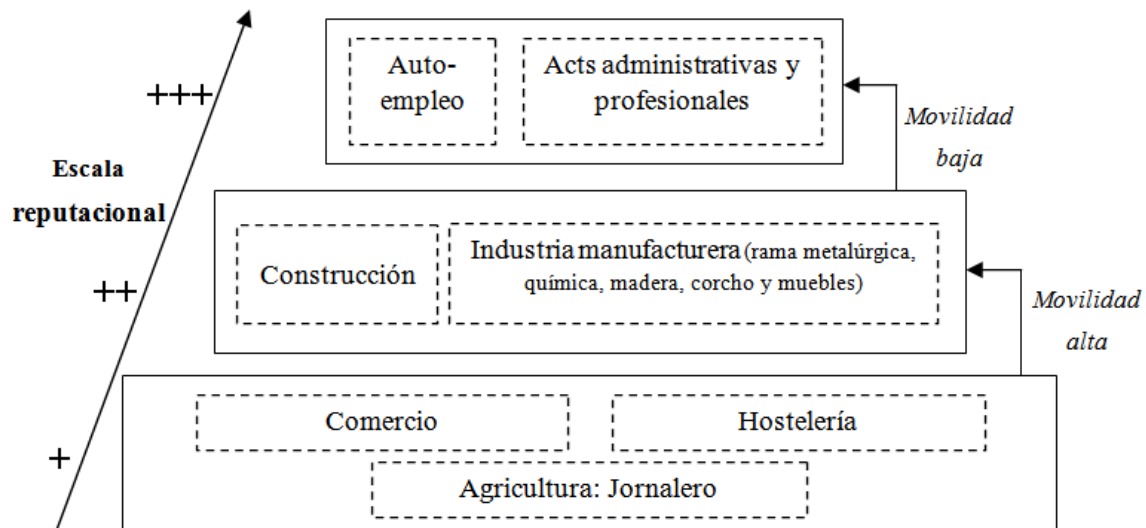
principales preferencias de los hombres TMPIE: «*Sí, en el restaurante. Trabajé de camarero en un salón. Tenía un horario de ocho horas diarias, pero acababa agotado*» (E27, ♂, 33); «*En la hostelería en España, como tú sabes, ahí sí que hay trabajo. Pero es un trabajo muy esclavo. Estaba trabajando yo 11 o 12 horas diarias [...] Un día de descanso. Un día libre a la semana*» (E46, ♂, 31).

Los sectores sobre los que los hombres TMPIE muestran más predilección son la construcción y la industria manufacturera, en concreto la rama metalúrgica, la química y la madera, corcho y muebles: «*Mil trescientos, mil cuatrocientos. Mejor, mucho mejor, el doble casi [en la obra que en la agricultura]*» (E23, ♂, 44). Aunque son empleos de especial dureza, los elevados salarios frente a los sectores anteriores los sitúan entre sus principales preferencias. Además, durante los años previos a la crisis la demanda de estos sectores era elevada, especialmente en la construcción, lo que favoreció una alta movilidad hacia ellos. No obstante, las mayores propensiones de los hombres TMPIE se sitúan en las actividades administrativas y profesionales y el autoempleo: «*Lo que estoy trabajando ahora, la verdad, no tiene comparación. Ahora soy comerciante de cara al público. Antes en la empresa casi no hablas con nadie, estás en tu puesto produciendo lo que hay que producir y cuando acaba tu horario te vas*» (E8, ♂, 37). Entre quienes poseen una elevada formación, prevalece el deseo de emplearse en una ocupación profesional acorde con su nivel educativo. En cambio, la idea de montar un negocio propio permanece en la cabeza de la mayoría de hombres TMPIE, independientemente de sus estudios alcanzados. La movilidad hacia estas ocupaciones, sin embargo, es baja, debido a que no está exenta de riesgos y requiere cierto nivel de recursos económicos. Especialmente en los años de crisis se despierta cierta propensión hacia el autoempleo, creándose pequeños negocios como (única, en ocasiones) salida al desempleo y la precariedad laboral.

Continuando con la recesión económica, los efectos sobre el sector industrial y, especialmente, la construcción han hecho que muchos hombres TMPIE regresen a empleos similares a los que se empleaban en los primeros estadios a su llegada a España, esto es, el comercio y la hostelería (servicios) y la agricultura. Por tanto, no solo se ha producido una «movilidad laboral descendente» sino que, como ya sucedía en la primera etapa en España, las aspiraciones y preferencias sociolaborales se han visto

nuevamente aplazadas (o reajustadas) a la espera de que puedan alcanzarse en el futuro (PSB). En el peor de los casos, la dirección descendente ha virado hacia el desempleo.

Gráfico 6.11 Escala reputacional de ocupaciones/sectores para hombres TMPIE en España



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas en profundidad y los microdatos de la ENI-07.

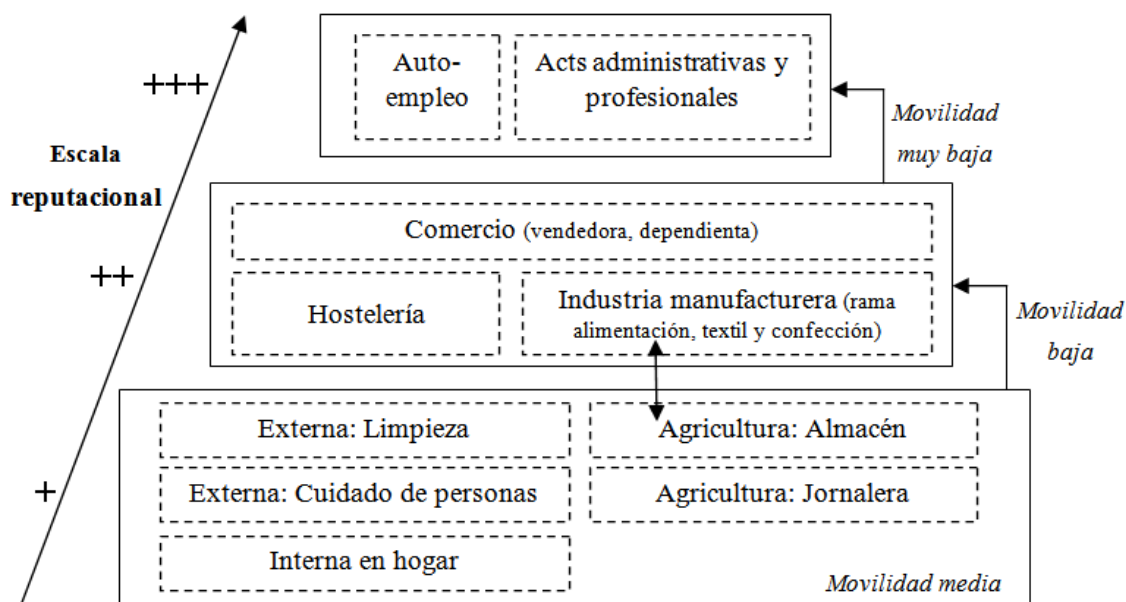
En cuanto a las mujeres, la elevada segregación ocupacional por género hace que las preferencias se alteren respecto a las de los hombres. Al final de la escala reputacional femenina se encuentran los empleos ligados a las actividades del hogar y la agricultura, sin embargo, internamente a estos sectores se encuentran prioridades laborales: «Llevé trabajando dos años ahí [en el hogar]. Dejé el trabajo porque encontré otro en una empresa de frutas y verduras, un almacén [...] Lo elegí porque quería cambiar un poco ese sector del hogar. Porque el trabajo de la empresa es otro mundo, no tiene nada que ver con el trabajo en el hogar» (E4, ♀, 45). En relación a las primeras, las tareas de limpieza (sea por cuenta propia o ajena) tienen algo más de valor social que el cuidado de personas (las mujeres TMPIE se encargan fundamentalmente de ancianos y enfermos), situándose al final de la escala las funciones de interna en hogares: «Sinceramente, si pudiera cambiar algo, me arrepiento del hecho de trabajar como interna, cuidando de niños. Hubiera trabajado con menor sueldo a cambio de poder volver a mi casa a dormir. Me arrepiento de eso» (E29, ♀, 35). Respecto a la

agricultura, pese a que las entrevistas muestran una mayor preferencia al trabajo en almacenes frente a los de jornalera, en ambos casos el prestigio es reducido. La movilidad dentro de estos dos sectores es considerable, tal y como puede verse en el relato de algunas entrevistadas: «*Estuve trabajando al menos diez años en una casa de interna. Pero buscaba, porque eso de ser una interna cansa. Buscaba por si encontraba otro trabajo. Y encontré en una empresa de limpieza. Encontré eso y empecé a trabajar*» (E5, ♀, 45). «*Trabajé aproximadamente cuatro años en esta empresa de verduras. Luego cambié de trabajo [...] cuidando una mujer anciana*» (E3, ♀, 42).

En un segundo escalón de prioridades laborales se sitúan los empleos en la hostelería, la industria manufacturera (las mujeres se ubican principalmente en la rama alimentaria y del textil y confección) y, sobre todo, el comercio. Es interesante observar cómo mientras para los hombres el sector servicios posee un escaso prestigio, entre las mujeres es considerado como una posibilidad de salida de la agricultura y las actividades del hogar. No obstante, la movilidad hacia este segundo tramo es reducida, siéndolo aún más hacia el autoempleo y las actividades administrativas y profesionales. Como afirma Oso (1998), dar el salto fuera de las actividades del hogar (servicio doméstico, limpieza) resulta muy difícil para las mujeres migrantes. Las escasas mujeres detectadas que han tenido una movilidad ascendente hacia estas últimas ocupaciones se caracterizan por, bien haber emigrado por motivos independientes a la figura del cónyuge (especialmente entre quienes viajaron solteras): «*Empecé a vender de comercial [...] Entonces con eso salí un poquito adelante. Y nada, con el tema de la Seguridad Social, para renovar la residencia, me puse a cotizar yo de mi bolsillo... como autónoma [...] A raíz de las ventas y eso, me esforcé un poco y ahorré. Y he abierto una tienda en Nerja*» (E40, ♀, 47); bien por emplearse de la mano de éste, es decir, trabajando en el negocio que montó el marido: «*Trabajé en una empresa que te manda a trabajar por horas. Te envía a trabajar en restaurantes, hoteles... donde te toque [...] Me casé y empecé a trabajar junto con mi marido en el negocio [propio]*» (E30, ♀, 36). El emprendimiento femenino es reducido. Por último, como se ha visto, la crisis económica ha estimulado la reincorporación de mujeres TMPIE al mercado de trabajo, en especial hacia aquellas ocupaciones que menos desgaste han tenido, a la vez que otras regresaban desde el segundo escalón de preferencias hacia el sector agrícola o

del hogar. De nuevo se produce una frustración y posterior reajuste de las aspiraciones y preferencias sociolaborales en España (PSB).

Gráfico 6.12 Escala reputacional de ocupaciones/sectores para mujeres TMPIE en España



Nota: En el análisis de las entrevistas en profundidad, el trabajo en los almacenes de frutas y verduras ha sido considerado como parte del sector agrícola. No obstante, bien podría haberse situado dentro de la rama de alimentación del sector industrial (lo que explica la flecha que une ambas ocupaciones/sectores).

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas en profundidad y los microdatos de la ENI-07.

6.5 A modo de conclusión

El capítulo 6 ha analizado la trayectoria laboral de los TMPIE desde su salida del país de origen hasta el difícil contexto laboral y económico presente hoy día en España. Específicamente se han estudiado los desplazamientos laborales por ocupaciones, sectores de actividad y situaciones profesionales, para lo cual se ha hecho uso de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI-07) y de las entrevistas en profundidad.

La «primera movilidad laboral» de los TMPIE, es decir, la que transcurre entre el último empleo en Marruecos y el primero a su llegada a España, se ha caracterizado por

la complejidad de tener que integrarse en una nueva sociedad en la que deben superarse numerosos obstáculos de índole laboral, económica, sociocultural o residencial. Esta menor integración inicial, junto con la rápida necesidad de empezar a obtener ingresos, hará que la primera incorporación al mercado de trabajo español se produzca en empleos inestables, no cualificados y bajo precarias condiciones laborales y salariales. Las aspiraciones y expectativas sociolaborales construidas en origen (PSB), esto es, sus preferencias laborales en España, quedarán relegadas a un segundo plano, produciéndose una «movilidad laboral descendente» en relación a sus empleos en la industria de exportación en Marruecos. De esta forma, se apuesta por postergar estas aspiraciones y expectativas sociolaborales y económicas (PSB) con el propósito de, una vez más asentados en España, mejorar ocupacionalmente. La primera fase del patrón de movilidad en forma de «U» de Chiswick, por tanto, se cumple.

El análisis de la «primera movilidad laboral» de los TMPIE también arroja otros resultados. Primero, se corrobora la segmentación del mercado de trabajo español, situándose, por un lado, la población inmigrante (incluyendo los TMPIE) y la clase trabajadora no cualificada autóctona en el «mercado secundario», y por otro, la clase media y alta en España en el «mercado primario». Y segundo, los TMPIE tienden a ubicarse en tres sectores concretos al llegar a España: las actividades de los hogares, la industria manufacturera y, especialmente, la agricultura. La fuerte segmentación por género del «mercado secundario» hace que las mujeres se empleen principalmente en el primer sector, mientras que los dos siguientes se hallan más masculinizados.

Los años de residencia en España otorgan a los TMPIE la posibilidad de acceder a empleos que presentan unos mejores escenarios laborales y poseen un prestigio social algo mayor. La regularización de su situación jurídica, el perfeccionamiento del idioma, la adquisición de competencias laborales, la mejora formativa, el aumento del capital social o la mayor comprensión del funcionamiento del mercado de trabajo español, entre otros, supondrán una oportunidad hacia la «movilidad laboral ascendente». De este modo, reaparecen de nuevo las aspiraciones y preferencias laborales (PSB) a la hora de seleccionar un empleo. No obstante, este avance no ha ido acompañado de un importante ascenso hacia las ocupaciones y las situaciones profesionales más relevantes. Aunque se detecta una cierta mejora del escenario laboral, muchos TMPIE continúan ubicándose en empleos similares a los que accedieron en un primer instante en España

o, en caso de cambiar, los desplazamientos se realizan dentro del mismo «mercado secundario». Por ello, realmente lo que se produce desde el primer empleo en España hasta la etapa previa a la crisis económica es una «movilidad laboral levemente ascendente». El grado de mejora laboral no es tan sobresaliente como cabría esperar según el patrón de movilidad en forma de «U».

En esta «segunda movilidad laboral», que transcurre desde los primeros empleos en España hasta aquellos previos a la crisis económica, se detectan importantes disparidades según el género de los TMPIE. En el caso de las mujeres, destaca el profundo descenso de la población activa ocupada, encontrándose trabajando solamente una de cada cuatro en 2007 (ENI-07). Muchas mujeres casadas optan por dedicarse a las tareas domésticas, relegando la labor de obtener ingresos a la figura del marido. Aún así, la tasa de inactividad de mujeres TMPIE continúa siendo más baja que entre las No TMPIE. Sobre el leve ascenso laboral anteriormente comentado, éste es muy débil entre las mujeres. En cuanto a los hombres se produce una importante movilidad hacia los sectores de la industria manufacturera y, especialmente, la construcción gracias a las mayores oportunidades de trabajo en estos sectores más masculinizados. Ambos ofrecen unas mejores condiciones laborales y salariales frente a otros sectores como la agricultura, el cual descende. Además, la industria manufacturera es contemplada con gran atractivo debido a que los TMPIE ya poseen conocimientos y experiencia laboral en su sector homólogo en el país de origen. Aquí se encuentra otra de las escasas diferencias laborales detectadas entre TMPIE y No TMPIE.

La «tercera movilidad laboral», que analiza los desplazamientos desde el inicio de la recesión económica hasta la actualidad, muestra como las ocupaciones ubicadas en el «mercado secundario» han sido las que más se han visto afectadas, en las cuales se emplean mayoritariamente los TMPIE. La tendencia laboral ascendente que estos inmigrantes alcanzaban con los años de residencia en España, por leve que fuera, se ha roto. De manera que se ha producido una nueva «movilidad laboral descendente» hacia ocupaciones similares a las que se empleaban en las primeras etapas tras su llegada a España o, en el peor de los casos, han pasado a estar desempleados. Para aquellos que continúan en ocupaciones similares, sus condiciones laborales y salariales se han visto empeoradas. La crisis trae consigo una nueva frustración de las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB).

Si bien las dificultades financieras por las que atraviesa el país han tenido importantes consecuencias en toda la economía española, es en la industria y, especialmente, la construcción donde los efectos han sido más pronunciados, sectores que se encontraban fuertemente masculinizados. Al aumento de las tasas de desempleo también incide el aumento de la competencia laboral entre autóctonos e inmigrantes. Las mujeres, en cambio, se han visto menos afectadas debido a la fuerte segregación por género del mercado de trabajo español. Entre las estrategias que los TMPIE están desarrollando frente al desempleo y/o la precariedad laboral destacan: 1) regresar a las ocupaciones y sectores iniciales, 2) la precariedad, el subempleo y la economía sumergida, 3) sobrevivir en el desempleo, 4) auto-emplearse, 5) la reincorporación de la mujer al mercado de trabajo o 6) la salida de España. En definitiva, se produce un reajuste de las aspiraciones y expectativas sociolaborales en España (PSB).

El capítulo también ha mostrado la prioridad de los TMPIE respecto a unas ocupaciones sobre otras. Con los años de residencia en España se producía una «movilidad laboral ascendente» que, aunque fuera escasamente pronunciada y dentro del «mercado secundario», respondía a la reaparición de sus aspiraciones y preferencias laborales (PSB). Partiendo de esta conclusión, se ha elaborado una escala reputacional de ocupaciones/sectores para hombres y mujeres TMPIE. Las preferencias de los hombres se sitúan lejos del trabajo por cuenta ajena en comercios (minoristas), la restauración y, sobre todo, del sector agrícola. En cambio, sienten mayor predilección por la construcción y la industria manufacturera. Pese a ser empleos de especial dureza, los elevados salarios frente a otros sectores los sitúan entre sus preferencias. En la posición más elevada lo hacen las actividades administrativas y profesionales y el autoempleo. Sin embargo, los efectos de la crisis en el sector industrial y la construcción, donde la «movilidad laboral ascendente» era considerable, han hecho que muchos hombres TMPIE regresen a empleos similares a los que se empleaban a su llegada a España. En el peor de los casos, este desplazamiento descendente ha conducido hacia el desempleo.

En cuanto a las mujeres, la elevada segregación ocupacional por género hace que las preferencias se alteren respecto a los hombres. Al final de la escala reputacional femenina se encuentran los empleos ligados a las actividades del hogar y la agricultura, encontrándose internamente en estos sectores prioridades laborales (las tareas de

limpieza poseen más de valor social que el cuidado de personas y, sobre todo, que estar interna en un hogar, mientras que el trabajo en almacenes agrícolas se sitúa por encima del de jornalera). La movilidad en estos sectores es considerable. En un segundo escalón se sitúan los empleos en la hostelería y, sobre todo, el comercio y la industria manufacturera (las mujeres se ubican principalmente en la rama alimentaria y del textil y confección), aunque la movilidad hacia este segundo tramo es reducida, al igual que hacia autoempleo y las actividades administrativas y profesionales que se ubican en lo más alto de la escala. La crisis económica ha estimulado la reincorporación de muchas mujeres TMPIE al mercado laboral, en especial hacia aquellas ocupaciones con menor desgaste: los sectores agrícolas y del hogar.

Por último, una breve mención sobre el patrón de movilidad en forma de «U» de Chiswick. En el caso español, la todavía nubilidad del *boom* migratorio de principios de siglo hace que sea difícil la aplicabilidad de este patrón. Además, las dificultades provenientes de las mayores tasas de desempleo de la población inmigrante en comparación con sociedades como la estadounidense no hacen más que alargar el proceso y, por tanto, la necesidad de un análisis más amplio en el tiempo. No obstante, algunos estudios han aportado luz a la movilidad ocupacional (previa a la crisis) de los inmigrantes en España a partir de datos de la ENI-07. Es el caso de los trabajos de Aysa-Lastra y Cachón (2013a, 2013b) sobre los inmigrantes no comunitarios, quienes, al igual que en el presente capítulo, concluyen que la «primera movilidad laboral» es descendente y la «segunda movilidad laboral» solamente ligeramente ascendente. De este modo, aunque la recesión económica nunca se hubiera producido, parece improbable que los inmigrantes económicos, en nuestro caso los TMPIE, lograrán alcanzar como grupo los salarios de los autóctonos con características similares. En definitiva, tras el análisis de la trayectoria laboral de los TMPIE, podemos afirmar que el patrón de movilidad en forma de «U» de Chiswick no se cumple para nuestros sujetos de estudio. Al menos no para la «primera generación» de estos inmigrantes.

7. CONDICIONES LABORALES DE LOS TMPIE EN ESPAÑA: UNA PRECARIEDAD EN AUMENTO

Comercios étnicos en el barrio granadino del Albaicín (trabajo de campo, 2012)



Autor: F. Barros

“Nueva York había sido la ciudad de mis sueños, pero ahora que estoy aquí los sueños han desaparecido y no es lo que yo esperaba en absoluto. Nunca creí que iría por el vestíbulo de un hotel limpiando lo que manchaba la gente y fregando la taza de los retretes. [...] Cuando estás en Irlanda es difícil creer que haya gente pobre en América, porque se ve a los irlandeses que vuelven, les llaman los Yanquis de Vuelta, y [...] siempre se hacen los ricos y hablan con voz nasal de sus neveras y de sus coches”, *Lo es* (Frank McCourt, 2001).

“Una tarde, no pude contener mis lágrimas del hambre que tenía. Chupaba y rechupaba mis dedos. Sólo vomitaba saliva. Mi madre trataba de calmarme: —Cállate, que nos vamos a Tánger. Allí hay montañas de pan. Ya verás cómo no llorarás más por el pan cuando lleguemos. En Tánger la gente come hasta hartarse. [...] En Tánger no vi las montañas de pan que me había prometido mi madre. También había llegado el hambre al paraíso, pero al menos allí no era tan mortífera como en el Rif”, *El pan a secas* (Mohamed Chukri, 2012 [1973]).

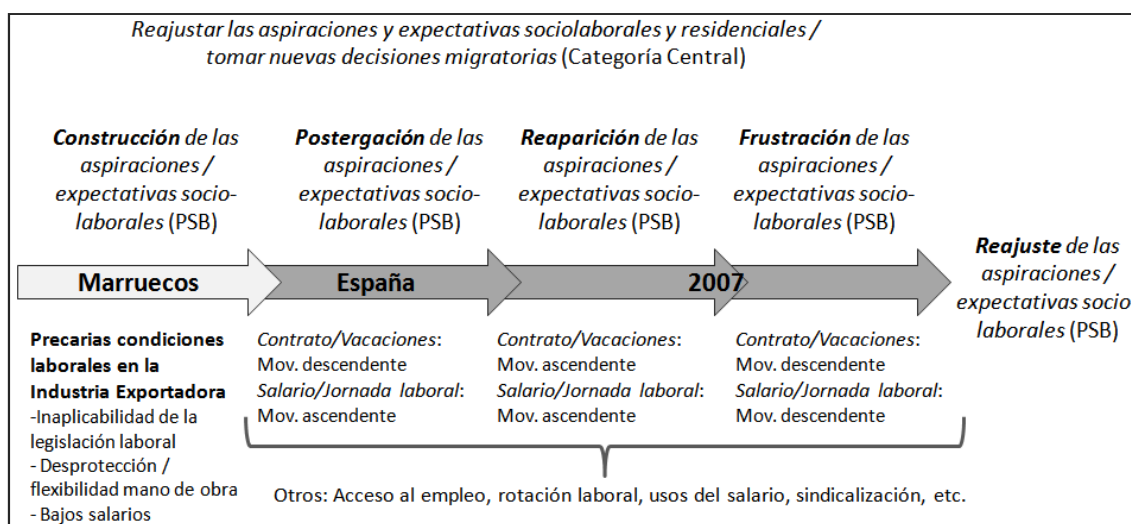
7.1 Introducción

La movilidad laboral de los TMPIE desde su último empleo en origen hasta su residencia actual en España ha seguido una orientación descendente-levemente ascendente-descendente. El capítulo anterior ha mostrado cómo los numerosos obstáculos a superar a la llegada a España hacen que la «primera movilidad laboral» sea descendente en relación al trabajo en la industria exportadora. Con la progresiva integración en la nueva sociedad las posibilidades de trasladarse a un mejor empleo aumentan, por lo que la «segunda movilidad laboral» es levemente ascendente. El análisis combinado de las entrevistas en profundidad y la ENI-07 muestra cómo, aunque de forma general se produce una mejora laboral, ésta es inferior a los pronósticos del patrón de movilidad en forma de «U» de Chiswick. No obstante, el inicio de la recesión económica ha afectado especialmente al «mercado secundario», en el cual se ocupan la mayoría de trabajadores TMPIE. La «tercera movilidad laboral», por tanto, ha tenido una nueva movilidad descendente. La frustración de las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB) emerge de nuevo.

El presente capítulo propone dar un paso más en el análisis de la trayectoria laboral de los TMPIE en España. Si anteriormente se ha estudiado la movilidad laboral por ocupaciones, sectores de actividad y situación profesional, el séptimo capítulo se centrará en la evolución de las condiciones laborales y salariales de los TMPIE desde su salida de la industria exportadora en el país alauí hasta la situación de crisis económica de nuestros días. En primer lugar, se atenderán las estrategias a las que recurrieron y los obstáculos que se encontraron los TMPIE en su inserción y movilidad laboral en el mercado de trabajo español. A continuación nos detendremos en cuestiones tan diversas como el contrato de trabajo, la extinción de la relación laboral, el salario y sus usos (en concreto, la vivienda, las remesas y el retorno vacacional), las vacaciones anuales, la jornada laboral o el descanso semanal. Concluiremos tratando el grado de participación sindical de los TMPIE en España.

Para alcanzar tales propósitos nos serviremos, al igual que en el capítulo anterior, de la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 (ENI-07) y de las entrevistas en profundidad. Asimismo, estarán muy presentes a lo largo de los distintos apartados las dos legislaciones en materia laboral que afectan a los TMPIE: el Código de Trabajo marroquí¹⁵⁰ y el Estatuto de los Trabajadores español. Si bien el capítulo no pretende realizar un análisis de las condiciones laborales y salariales de los trabajadores de la industria de exportación¹⁵¹, sí se expondrán brevemente algunas características relevantes en aras de una mejor comprensión de la realidad sociolaboral de los TMPIE en España. El *gráfico 7.1*, elaborado a partir del análisis de los datos mediante la Teoría Fundamentada, articulará la exposición de los resultados del capítulo.

Gráfico 7.1 Modelo analítico del capítulo a través de la Teoría Fundamentada



Fuente: Elaboración propia.

¹⁵⁰ Para más información véase *Anexo 1*.

¹⁵¹ Para ello se recomienda consultar el trabajo de Trinidad, Soriano y Barros (2017), el cual desarrolla un análisis de las condiciones laborales presentes en las distintas ramas de la industria exportadora del norte de Marruecos.

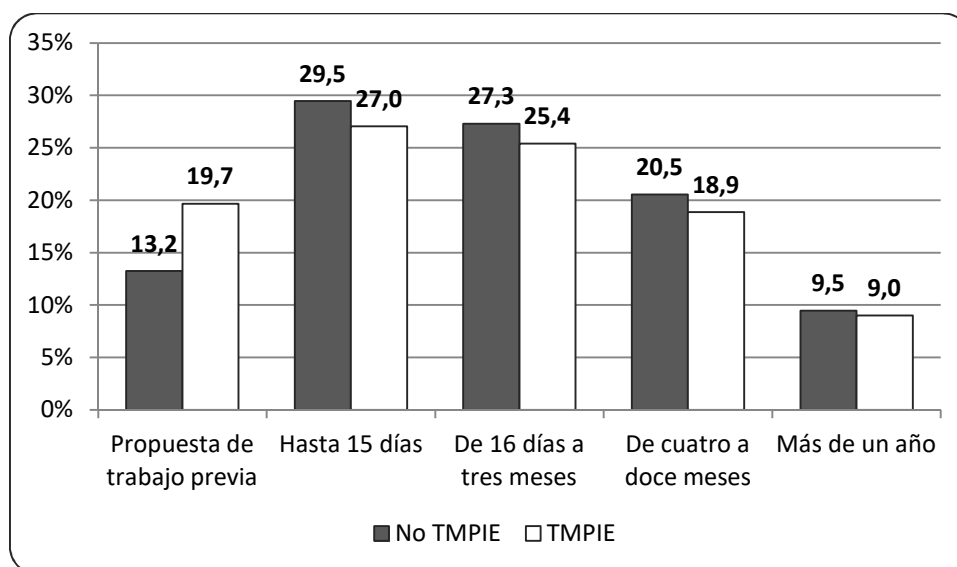
7.2 La consecución del empleo: «*Lo conseguí a través de un conocido*»

Las obligaciones económicas y familiares de los TMPIE tanto en origen como en destino, entre otras razones, hacen que la obtención de un trabajo en España se convierta en una cuestión primordial a la que dar respuesta en el menor tiempo posible. El gráfico 7.2 (véase pág. siguiente) muestra cómo la consecución del primer empleo se logra para algo menos de un tercio de los TMPIE (27,0%) dentro de los primeros quince días desde que se inicia la búsqueda. Para uno de cada cuatro (25,4%) se alcanza en un plazo de medio mes a tres meses, mientras que uno de cada cinco (18,9%) lo consigue de los cuatro a los doce meses. Únicamente uno de cada diez TMPIE (9,0%) no logra su primer empleo antes de finalizar su primer año en España. El contexto de expansión de la economía española hacía que la mayoría de TMPIE encontrara trabajo en el «mercado secundario» con relativa facilidad: «*Fácil [...] A través de amigos y conocidos, era la época dorada*» (E8, ♂, 37); «*No lo elegí, Dios me lo puso. Cuando vine me quedé dos meses sin trabajo. Estaba buscando y me ayudó aquí una mujer de la familia, que llevaba más tiempo en el país. Y ella fue quien me ayudó a encontrar un trabajo en el hogar. Éste fue mi primer trabajo*» (E4, ♀, 45). Estos datos mostrados son similares para los No TMPIE, si bien se observa una leve diferencia en aquellos casos en los que el empleo se consigue mediante una propuesta de trabajo previa a su llegada al país de acogida: uno de cada cinco TMPIE (19,7%) consiguió su empleo a través de precontratos de trabajo, compromisos verbales u otras propuestas previas a su emigración, frente al 13,2% del resto de marroquíes.

La diferencia relativa a la propuesta de trabajo previa nos traslada hacia una de las cuestiones principales que se planteaban al inicio de la investigación: conocer si el paso por la industria de exportación en Marruecos facilitaba el acceso al empleo en la sociedad de acogida. Si bien es cierto que el porcentaje de quienes llegaron con una proposición laboral previa es levemente superior en el caso de los TMPIE, las entrevistas en profundidad han demostrado cómo esta disparidad no se explica porque la industria exportadora marroquí intervenga, de manera directa, en la inserción laboral en España: «*La industria de exportación no facilita encontrar trabajo en España. Solo*

conozco a uno, que trabajó en Marruecos en Abc¹⁵² y trabajó en Madrid también» (E6, ♂, 30). Son pocos TMPIE quienes conocen casos cercanos en los que la empresa exportadora en la que se empleaban en origen facilitó deliberadamente su migración externa y posterior inserción laboral en España, de los cuales solamente dos hacen referencia a su experiencia personal (véase apartado 5.3.2): «Vine aquí a Terrassa a trabajar en una empresa como “transitorio”, con una gente a la que hacía como traductor. Venía gente de Arabia, de Kuwait, de Francia, de todo el mundo. El dueño también era sirio, el mismo de la empresa de la que yo estaba en Marruecos. Trabajaba con ellos ahí como traductor de la gente que viene de fuera» (E21, ♂, 57).

Gráfico 7.2 Tiempo en conseguir el primer empleo desde que empieza su búsqueda (No TMPIE y TMPIE)



Nota: “Propuesta de trabajo previa” incluye los precontratos de trabajo, los compromisos verbales y otras propuestas previas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Las entrevistas muestran cómo, tras la salida de la empresa en Marruecos y su posterior proceso migratorio, el trabajador rompe el vínculo existente con la misma, de forma que el supuesto por el cual el trabajador consigue un empleo en la empresa matriz

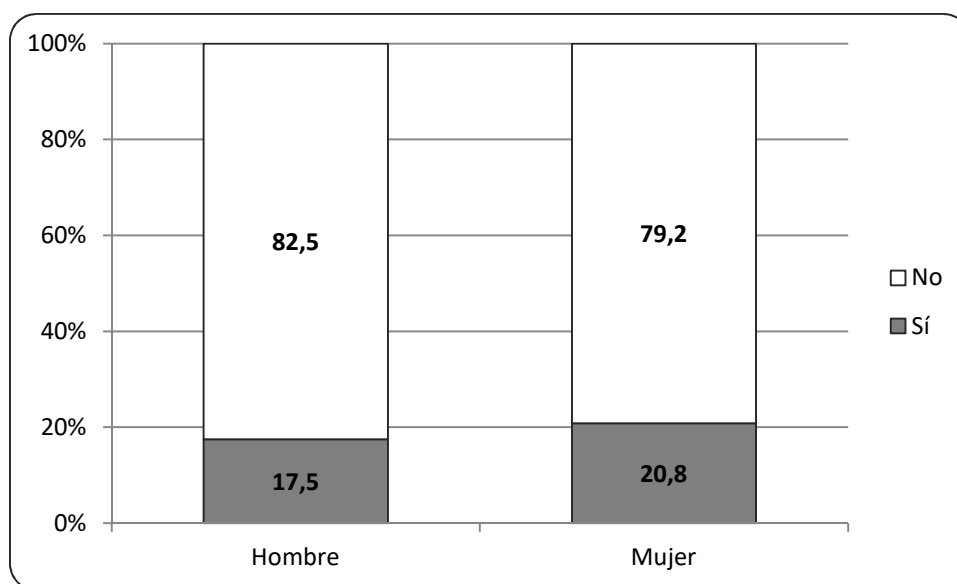
¹⁵² Se ha optado por omitir el nombre real de las empresas, sustituyéndolo por «Abc». En este caso se trata de una multinacional de subcontratación de procesos de negocio, en concreto, un *Call Center*.

en España queda prácticamente descartado: *«No vamos a decir que las empresas de exportación en Marruecos presentan oportunidades a sus trabajadores para poder venir aquí y trabajar. No. Encontrar un trabajo es cuestión de suerte y ya está [...] Según la gente que conozco que vinieron como yo, nadie vino gracias al trabajo que desempeñaba allí en Marruecos. Y menos todavía los que trabajaban en eso de la exportación de las verduras y las frutas»* (E3, ♀, 42). La explicación sobre los casos de TMPIE en los que existe un precontrato o un compromiso de trabajo previo a la migración se explica a través de tres eventualidades. Primero, la experiencia que algunos trabajadores adquieren a lo largo de su paso por la industria de exportación: *«Un día se ha encontrado en Marruecos con un empresario de aquí [España] y le ha dicho “si tú quieres venir a trabajar”. Y ya le ha puesto un contrato, lo ha enviado a Marruecos. Lo ha presentado en el consulado español, le han dado el visado. Cuando ha entrado aquí, directamente al trabajo. Le han dado los papeles»* (E17, ♂, 47). Segundo, mediante el recurso de redes de familiares y conocidos asentados en España: *«Yo vine gracias a un contrato. Estaba mi familia aquí y ellos me consiguieron el contrato de trabajo»* (E28, ♀, 26); *«Mi madre ya estaba aquí [en España], fue ella quien me ayudó a venir [...] Con visado, tenía un contrato de trabajo. Mi madre trabajaba con unas personas que me contrataron para trabajar. Llegué y solicité mi tarjeta de residencia»* (E30, ♀, 36). Y tercero, la compra de contratos de trabajo a través del «mercado negro de la inmigración» (Massey et al., 2008) (véase apartado 5.3.2). Un ejemplo se muestra en la siguiente cita de un arrepentido TMPIE que optó por la compra de un contrato laboral para emigrar a España: *«Yo me arrepentí después de haber firmado el contrato y entregado el dinero, porque escuchaba a la gente decir que España está cayendo, que ya no hay derechos... yo ya había hecho la entrega del dinero por anticipado. Después pensé que ya no había nada que hacer, el dinero ya estaba dado»* (E31, ♂, 29).

No obstante, debe tenerse en cuenta que el acceso al empleo mediante una propuesta de trabajo previa a la migración solo afecta al 19,7% de los TMPIE (no existiendo diferencias por género como demuestra el gráfico 7.3, véase pág. siguiente), por lo que se hace constar que la mayoría sigue un patrón de comportamiento similar al del resto de sus compatriotas marroquíes (No TMPIE), esto es, conseguirlo tras la llegada a España a través de amigos y conocidos: *«Yo vivía con mi familia y ellos me*

buscaron el trabajo en el invernadero» (E12, ♂, 40); «Yo me he encontrado con los paisanos, donde están los que vienen de Nador. Ahí te encuentras a lo mejor con un amigo o lo que sea que puede enseñarte donde son las salidas [...] Cuando vine, el primer trabajo, lo conseguí a través de un amigo» (E17, ♂, 47); «Me lo ha encontrado una paisana mía. Ella ayudarme para trabajar» (E44, ♀, 34).

Gráfico 7.3 Propuesta de trabajo previa a la migración (TMPIE)



Nota: «Propuesta de trabajo previa» incluye los precontratos de trabajo, los compromisos verbales y otras propuestas previas. Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

El principal modo de acceso al empleo en estas primeras etapas se lleva a cabo a través del recurso de redes de compatriotas con más tiempo de residencia en la región de destino: *«Normalmente había en la época mucho movimiento, y como aquí hay muchos árabes y marroquíes, entonces siempre por contacto y enchufes. Trabajé en el bazar el primer y el segundo año, y luego en la tetería» (E6, ♂, 30); «Para conseguir el trabajo lo primero de todo es intentar conocer un poco lo que está sucediendo en tu entorno. Enterarte, preguntar al otro, al otro, al otro. Entonces casi siempre escuchas a alguien que te dice “en el sitio tal o en el sitio cual creo que necesitan a alguien”» (E51, ♀, 23).* Estas personas, más integradas en la sociedad española, conforman un

«capital social» (Massey et al., 1993) que, además de facilitar el traslado o la asistencia en los trámites administrativos a la llegada, también posibilita la búsqueda de empleo a través de, por ejemplo, contactos con empleadores o el acceso a canales de entrada de la información laboral. Según la *tabla 7.1* tres de cada cuatro TMPIE (75,2%) consiguieron su primer empleo a través de «amigos y parientes»: «*El trabajo lo conseguí a través de una chica que, digamos, es de la familia porque tiene algún que otro parentesco con mi mujer. Ella se enteró que el jefe de cocina del restaurante necesitaba a un ayudante de cocinero, y también para limpiar y eso, un trabajador. Y ella le dijo que sí, que hay un familiar. Es decir, a través de un enchufe empecé a trabajar*» (E2, ♂, 45); «*Yo conocía a mucha gente en Almería. Españoles y, claro, marroquíes [...] Siempre que me levantaba por la mañana, me iba temprano a preguntar. Y dejaba mi número de teléfono*» (E42, ♂, 37).

Tabla 7.1 Formas de consecución del primer empleo (No TMPIE y TMPIE)

		No TMPIE	TMPIE
Amigos y parientes		65,2	75,2
Solicitándolo al empresario		16,7	10,5
Asociaciones y organismos intermediarios	Oficina pública de empleo	6,3	3,3
	Oficina de empleo privada		2,0
	ONGs		0,7
	Sindicato		0,3
Otros		6,0	3,0
Negocio propio		1,7	1,5
Anuncios y ofertas		3,7	0,8
Exámenes y entrevistas		1,8	0,0

Nota: Son posibles varias opciones de respuesta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

El desconocimiento del funcionamiento del mercado de trabajo español y la situación de irregularidad de algunos inmigrantes hace que las redes de capital social se constituyan como la vía de acceso al empleo más utilizada por los TMPIE. A gran distancia destacan otras formas de inserción ocupacional: uno de cada diez (10,5%) solicita directamente a los responsables de las empresas un puesto de trabajo, mientras que el 8,4% acude a asociaciones y organismos públicos y privados para que actúen

como intermediarias en la consecución de un empleo: *«Yo no elegí trabajar en el semillero. No fui yo, yo no elijo. Yo cuando busco trabajo, busco una empresa y les pido trabajo. Yo me fui a este semillero y me explicaron que ellos se dedicaban a reproducir semillas de eso de la agricultura, de ahí sale la planta de tomate o de pepino. Pero los que reparten eso era la central de agricultura. Entonces me fui sin saber lo que iba a pasar, me presenté allí e hice una solicitud dejándoles mi nombre y mi número de teléfono. Me llamaron, me dijeron que me presentara. Luego me enseñaron una máquina y me dijeron que controlara. Y así fue, es decir, trabajos que no requieren mucha inteligencia»* (E2, ♂, 45). Por ejemplo, entidades sin ánimo de lucro en España, algunas creadas y dirigidas por residentes de origen marroquí, brindan su apoyo a la población inmigrante de cara al mantenimiento y difusión de su cultura, religión y lengua, la asistencia y asesoramiento en aspectos administrativos, o la prestación de determinados servicios entre los que se incluye la mediación en la búsqueda de empleo: *«El trabajo lo conseguí gracias a una de esas asociaciones, gracias a sus administraciones, como por ejemplo la Cruz Roja y otra asociación que ayuda a la gente para encontrar trabajos en casas. Uno manda su solicitud y ellos revisan sus cualificaciones y sus experiencias en este país. Y ya está. Si ven que está cualificado y que también habla bien el idioma, ellos le buscan un trabajo así en las casas, como cuidadora [...] En esa asociación preguntaban si tenías experiencia trabajando en casas, en tratar con personas de tercera edad [...], si sabías como cocinar, preguntaban muchas cosas. Luego decidían si esa persona inmigrante puede cuidar a un enfermo»* (E3, ♀, 42).

Las entrevistas en profundidad sugieren que la forma principal para la consecución del primer empleo, los «amigos y parientes», continúa siendo la mayoritaria con los años de residencia en España: *«Gracias a unas amigas que conozco, me dijeron que había trabajo allí. Porque era durante la temporada y necesitaban mucho personal en eso de frutas y hortalizas, en el almacén»* (E4, ♀, 45). La movilidad de los TMPIE hacia otras ocupaciones y/o sectores sigue produciéndose a través de las redes de capital social existentes en la sociedad de acogida, las cuales van progresivamente aumentando y fortaleciéndose con los años de residencia: *«Después de la hostelería paré un tiempo. Estuve en Madrid, conocí a un señor que hacía ferias y tenía un amigo que buscaba un dependiente. Me llamó, hable con él. Y trabajé con él en*

Madrid en una feria. Le gustó mi trabajo. Hicimos una segunda feria, le gustó y me llamó porque tenía que montar una tienda en Granada. Estuve casi 5 años» (E8, ♂, 37).

No obstante, aunque esta vía continúa siendo la primera a la hora de obtener un empleo, sí se detecta una diversificación a mayor integración en España: «*Estaba apuntado en el INEM. Bueno, y tengo el currículum que he estado llevando en casi todos lados aquí y alrededor de Terrassa. Y ya está. Hemos hecho lo que teníamos que hacer para conseguir trabajo»* (E23, ♂, 44); «*Siempre he utilizado la tarjeta de demanda. Algunas veces me ha llamado el INEM para trabajar 15 días con el Ayuntamiento [...] En el Ayuntamiento haces obras, por ejemplo. Luego cosas en jardinería,... depende del día. Un día marchar con el jardinero, un día marchar con la obra»* (E42, ♂, 37). El incremento de la información en la sociedad de acogida aumenta las posibles vías de acceso a nuevos empleos: «*Puse mi solicitud en la oficina del paro y luego me llamaron para trabajar en esa empresa de limpieza»* (E4, ♀, 45); «*¿El trabajo del ayuntamiento? Porque estaba apuntada a la lista del paro como mujer maltratada»* (E29, ♀, 35). Por último, destaca la desidia de algunos entrevistados a la hora de registrarse o renovar la demanda de empleo, alegando que ni consiguen reincorporarse al mercado laboral a través del Sistema Nacional de Empleo ni perciben ya prestaciones por parte del mismo debido, entre otros motivos, al endurecimiento de las condiciones que dan derecho a las prestaciones asistenciales: «*A mí nunca el INEM llamándome para trabajar. Yo me fui un día porque necesitaba trabajo. Pero el INEM nunca llamarme. Y el Ayuntamiento, que había una parte para apuntarse, nunca me ha llamado para trabajar [...] Si me quedo sin trabajar, ayudarme Cruz Roja para trabajo, para niño,... para muchas cosas [...] Voy al INEM solo para el paro o para la tarjeta de demanda. Si no, ni iría»* (E44, ♀, 34); «*Empecé a trabajar hace mucho tiempo. Y tengo ahora 150 días [cotizados]. Me faltan 270 para cobrar el paro [...] Nunca he cobrado el paro. El problema en la agricultura es que el jefe siempre declara dos o tres días al mes. ¡Y yo trabajo todo el mes!»* (E42, ♂, 37).

7.3 El contrato de trabajo y su extinción: «*La primera vez estaba trabajando sin papeles*»

La situación laboral de los TMPIE en España se caracteriza por una elevada temporalidad laboral, condición que igualmente ocurría en el país de procedencia. Las entrevistas en profundidad muestran cómo el trabajo realizado por los TMPIE en la industria exportadora marroquí se desarrollaba en gran medida bajo contratación temporal: «*Con contrato pero no indefinido, solo hacen contratos temporales [...] Estuve de contrato en prácticas 6 meses en Abc¹⁵³, una fábrica textil en el polígono industrial de Martil*» (E33, ♀, 32). También era habitual que numerosos TMPIE se emplearan en ausencia de acuerdo contractual: «*Llevar un contrato de tres años fijo es casi imposible. Ahora el contrato que hacen casi todas [las empresas de exportación] es de seis meses. Corta y luego otra vez. Como aquí [en España]. Te echan, te renuevan, ... para que no te hagan fijo. O trabajas en negro*» (E19, ♂, 31). Trinidad et al. (2017) relatan cómo algunas empresas exportadoras se beneficiaban del hecho de que la legislación laboral de Marruecos permita establecer el contrato de trabajo de forma verbal o por escrito¹⁵⁴ para finalmente no realizar compromiso alguno. La presencia de TMPIE que trabajaban sin estar dados de alta en la *Caisse Nationale de Sécurité Sociale* (CNSS) y la *Assurance Maladie Obligatoire* (AMO), ambos obligatorios¹⁵⁵, era elevada: «*Si te ponías enfermo, no te pagaban. Y si dejabas el trabajo, no te pagaban ni el finiquito ni nada de antigüedad. Ni te tenían de alta en lo que llamamos la CNSS, la Seguridad Social*» (E2, ♂, 45). Esta coyuntura beneficia a las empresas en los periodos de menor trabajo. Que los niveles de producción y, por tanto, las necesidades de mano de obra dependan de la demanda ejercida desde el extranjero, provoca que, en fases de escasa necesidad de producción o prestación de servicios, se despida a los trabajadores

¹⁵³ Grupo multinacional alemán de fabricación y distribución de ropa y textiles.

¹⁵⁴ El artículo 8 del Estatuto de los Trabajadores español (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015) también recoge esta posibilidad: “El contrato de trabajo se podrá celebrar por escrito o de palabra”. Si bien “el empresario está obligado a comunicar a la oficina pública de empleo [...] el contenido de los contratos de trabajo que celebre o las prórrogas de los mismos, deban o no formalizarse por escrito”. Además “cualquiera de las partes podrá exigir que el contrato se formalice por escrito, incluso durante el transcurso de la relación laboral”.

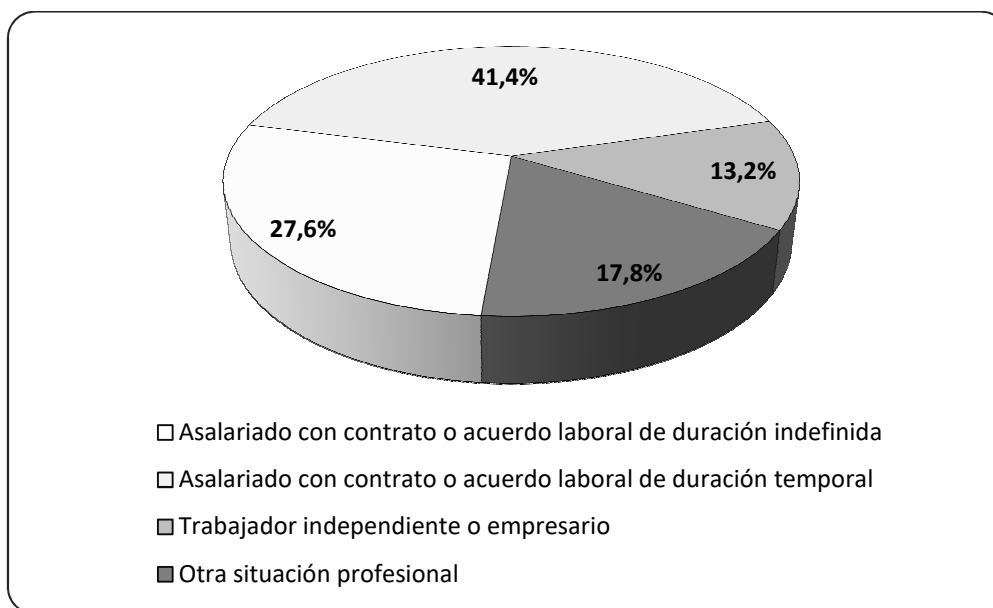
¹⁵⁵ Para más información véase *Anexo 1*.

sin contrato o no se renueve a los temporales: «¿Por qué terminó? En aquel momento contrataban y despedían, ¿entiendes? Contrataban gente durante una temporada y luego les despedían y metían a otro [...] Eso no quiere decir que yo dejaba el trabajo, ellos me echaban. Después de un tiempo te echan» (E35, ♂, 52). Otras posibilidades contempladas en el Código de Trabajo marroquí y que benefician a las empresas son los contratos de formación, los contratos en prácticas a menores de edad o los periodos de prueba: «He hecho un diploma de mecánica de autos. Y solicité un “essai” en la fábrica [...] me fui y trabajé como contrato de prácticas. Lo que pasa que al principio siempre trabajas sólo cinco o seis meses como máximo. Tienes que parar un mes [...] para no trabajar y cobrar como un trabajador fijo» (E23, ♂, 44).

Estos resultados también son confirmados por el análisis caso a caso de la ENI-07, el cual se sintetiza en el gráfico 7.4 (véase pág. siguiente). En él se observa cómo dos de cada cinco TMPIE (41,4%) tuvieron un contrato o acuerdo laboral de duración temporal en su empleo en la industria marroquí. No obstante, la permisividad para realizar el contrato laboral de forma verbal hace pensar que algunos de estos TMPIE realmente no se encontraban dados de alta: «En Marruecos [...] fui a la Seguridad Social y me dijeron que no había sido dado de alta» (E53, ♂, 40). A este porcentaje habría que sumar aquellos TMPIE que se encontraban en «otra situación profesional» (17,8%), la cual englobaría a parte de quienes no tendrían contrato de trabajo. No obstante, Trinidad et al. (2017) advierten que el cumplimiento de la normativa laboral en materia de contratación es muy diferente de unas empresas a otras. Mientras que en las empresas de primera línea (*Offshoring*) y los *Call Center* (*Outsourcing*) es habitual, no lo es tanto en empresas subcontratadas y talleres clandestinos (*Offshoring*)¹⁵⁶. La ENI-07 confirma que algo más de uno de cada cuatro (27,6%) poseía un contrato o acuerdo laboral de duración indefinida, volumen de TMPIE que según las entrevistas correspondería con el primer conjunto de empresas: «Con contrato [en un *Call Center*] [...] Sí, sí, estábamos asegurados y teníamos nuestro propio seguro» (E6, ♂, 30); «Sí, tenía Seguridad Social. La empresa de confección era alemana, estaba dada de alta en la Seguridad Social en aquel momento» (E14, ♀, 44). Pese a todo, en general la rotación laboral es muy elevada en la industria de exportación.

¹⁵⁶ En el capítulo 4, del bloque de contextualización, se detallan las distintos tipos de empresas industriales de exportación localizadas en Marruecos.

Gráfico 7.4 Situación profesional de los TMPIE en Marruecos



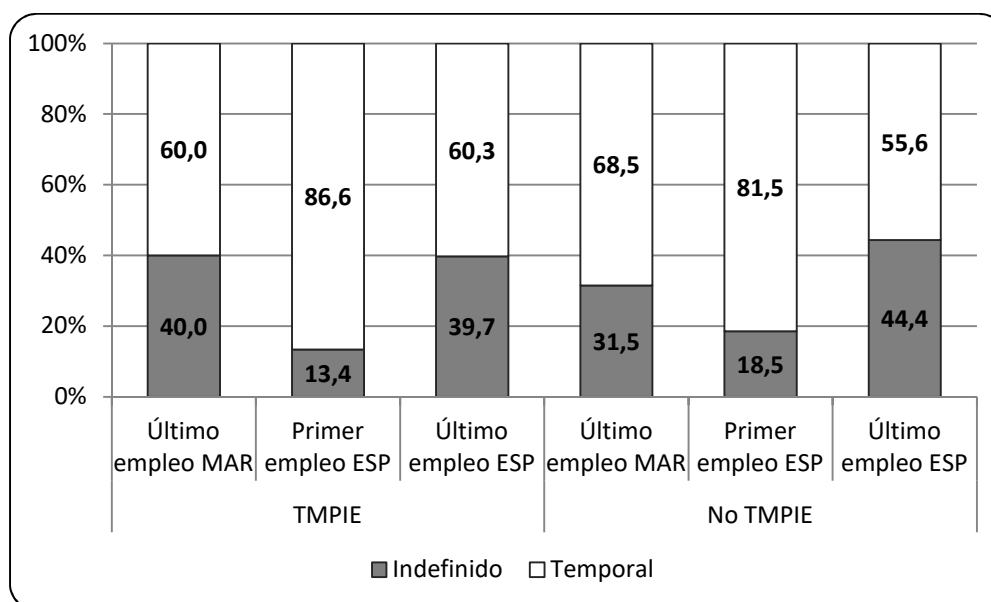
Nota: Datos en porcentaje obtenidos mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Con la llegada a España, lejos de mejorar, se produce un aumento de los contratos temporales, los cuales alcanzan el 86,6% (véase gráfico 7.5, pág. siguiente). Esto se debe a que los empleos a los que acceden los TMPIE son aquellos que, rechazados por la población autóctona y los inmigrantes con más tiempo de residencia, poseen peores condiciones laborales y salariales: *«La primera vez que trabajé fue en la agricultura, en la recolección de aceitunas. Porque no tenía permiso de trabajo. Porque los papeles que tenía al principio ponían “no autorizado a trabajar” y tenía que cambiarlos. Para cambiarlos tenía que trabajar y encontré una oferta. Y de ahí cambié los papeles por otros de trabajo. Y cuando conseguí mi autorización de trabajo, trabajé un poco y [...] me metí directamente en la construcción»* (E1, ♂, 45). También a la ausencia de una situación jurídica legal para el desarrollo de una actividad laboral, provocando que muchos TMPIE se empleen sin contrato de trabajo: *«No, no hay contrato. En este tiempo, al principio, no hay contrato»* (E44, ♀, 34); *«Yo te digo la verdad, yo trabajaba con los papeles de otra persona en la construcción»* (E36, ♂, 35); *«Me fui [a España] en 1998 y regresé [a Marruecos] en el ojo de la crisis, en 2008. Diez años del tirón. Me tiré primero cuatro años y ocho meses sin papeles. Estaba*

trabajando sin papeles» (E46, ♂, 31); *«Eso de dar de alta a un trabajador, no, no lo hacían. Trabajábamos y ya está»* (E3, ♀, 42); *«Siempre ha sido difícil conseguir un contrato de trabajo. No siempre que he estado trabajando he estado cotizando. Aquí se aprovechan, no te hacen contrato»* (E41, ♂, 43). Para unos se produce un descenso de las condiciones laborales desde el país de origen hasta el primer trabajo en España. Para otros la movilidad es neutra al trasladarse la situación de precariedad laboral en Marruecos al país de destino. La elevada necesidad por incorporarse rápidamente al mercado de trabajo hará que se pospongan las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB) hasta una fase posterior.

Gráfico 7.5 Duración del contrato o acuerdo laboral de TMPIE y No TMPIE asalariados



Nota: En el supuesto de haber trabajado o estar trabajando actualmente. «Último empleo» hace referencia al empleo del encuestado en 2007.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Los años de residencia en España facilitan una mejora de los contratos de trabajo, favoreciendo un aumento del número de TMPIE afiliados a la Seguridad Social y, por tanto, de posibles beneficiarios de prestaciones por desempleo¹⁵⁷: *«La primera*

¹⁵⁷ Los requisitos para acceder a la prestación por desempleo, esto es, la protección de nivel contributivo, son, entre otros, estar afiliado y en situación de alta (o asimilada) en la Seguridad Social, encontrarse en

vez estaba trabajando sin papeles y sin nada. Y luego conocí a un tipo que me cogió para trabajar en la construcción [...] con contrato» (E32, ♂, 34); «El salario [en almacén agrícola] bien, es decir, me pagaban todo. El alta, el seguro y eso. Lo hacían todo en regla. Me pagaban el seguro, me pagaban las horas extras,... es decir, para ser más claro, es una empresa de verdad» (E2, ♂, 45); «Sin contrato, porque no tengo papeles [...] Después yo he cogido papeles y he empezado a trabajar con contrato» (E42, ♂, 37). Mientras que unos pasan de contratos de duración determinada a indefinidos («fijos»), otros consiguen regularizar su situación y dejan de emplearse en la economía sumergida, sea bajo contrato temporal o de duración indeterminada: «Trabajé únicamente en la construcción. Cuando llegué busqué a un amigo. Él habló con su jefe y éste hablo conmigo. Cobrábamos a los siete días trabajados. Estuve trabajando sin contrato casi 5 años, ya luego obtuve la documentación y seguí trabajando en la misma empresa pera con contrato» (E18, ♂, 65); «Los primeros meses sin papeles [...] Pero gracias a este trabajo conseguí la tarjeta de residencia y de trabajo [...] En el almacén estaba trabajando con mis papeles en regla. Con mi Seguridad Social. Si trabajaba horas extras, las cobraba. Y en los días festivos cobraba más. Y tenía buen horario, me gustaba el horario» (E4, ♀, 45). Otros optan por darse de alta como autónomos: «En la obra estaba dado de alta, ya que tenía que pagarme la cuota de autónomo. En la obra se ganaba buen dinero, ganabas lo que trabajabas. Si no trabajabas, no ganabas dinero. Ganaba bien, unos 2.000 o 3.000 euros al mes» (E22, ♂, 43). Se produce, por tanto, una reaparición de las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB). El gráfico 7.5 muestra cómo en 2007 se había alcanzado un nivel de contratos indefinidos (39,7%) similar al que los TMPIE poseían en la industria en el país de origen (40,0%). No se observan diferencias en relación a los No TMPIE.

No obstante, destaca que la mayoría de TMPIE continúe empleándose bajo un modelo de contratación temporal (60,3%). El análisis caso a caso confirma que son los TMPIE «asentados» (Cachón, 1995), los cuales tienden a llevar muchos años en España, quienes alcanzaron una estabilidad en su contrato de trabajo: «Ahora ya tengo 24 años de cotización en España» (E21, ♂, 57). La siguiente cita es un claro ejemplo de

situación legal de desempleo y tener cubierto un período mínimo de cotización de 360 días dentro de los 6 años anteriores a la situación legal de desempleo. La duración máxima de la prestación es de 720 días (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016b).

que, en el periodo de bonanza económica previo a la crisis, los años de residencia favorecían el aumento de las exigencias laborales por parte de los TMPIE: *«Primero estaba trabajando con un jefe que le gustaba mi trabajo y me pagaba bien. Aunque son muchas horas, pero pagaba bien [...] Estaba trabajando con él cuando iban a abrir la ley de arreglar a los inmigrantes los papeles de 2005. Yo hablé con mi jefe y le digo: “mira, va a pasar tal y yo llevo bastante tiempo sin papeles. Me gustaría que tú me arreglaras la situación”. Se empieza a escaquear: “No... es que yo tengo hacienda, yo tengo no se qué, no sé cuánto”. Digo “pues vale, son tus excusas, yo no te voy a obligar”. Me fui [...] Al final estuve trabajando con otro señor. Le gustó mi trabajo. Y él mismo me dice “tráete tus papeles que te voy a arreglar la situación”»* (E46, ♂, 31). En cuanto a la rotación laboral, la mayoría de TMPIE entrevistados ha cambiado de empleo varias veces a lo largo de su trayectoria laboral en España, si bien éstos se producen generalmente en la misma área poblacional de residencia¹⁵⁸: *«Trabajé con ellos [en la construcción] hasta terminar el contrato. Luego me fui a trabajar con otras empresas. Trabajé en otra seis meses [...] ¿Cuántas empresas? Uno, dos, tres, cuatro, cinco... unas cinco. Un año en una... seis meses en otra, tres en otra, siete, dos... y así. En total unos tres años»* (E1, ♂, 45). Según la ENI-07 los TMPIE han tenido, de media, 3,7 contratos distintos a lo largo de su trayectoria laboral, cifra que probablemente haya aumentado durante los años de recesión económica.

La crisis ha demostrado la fragilidad de la movilidad ascendente que se producía con la mayor integración en España, emergiendo una frustración de las aspiraciones y expectativas laborales (PSB) entre los TMPIE. Muchos trabajadores han perdido sus empleos, lo que les ha llevado a aceptar trabajos de escasa duración (por ejemplo, contratos para obra o servicio determinado o contratos eventuales por circunstancias de la producción, los cuales pueden concertarse a jornada completa o parcial) o, incluso, reubicarse de nuevo en la economía sumergida: *«Trabajaba cada tres meses. Trabajaba tres meses allí y luego otros tres meses en otra parte. Y ahora no hay nada [...] A los cuatro meses se te acaba el contrato y no te lo renuevan, para que no seas fijo. Luego toca buscar trabajo en otra parte, y lo mismo trabajas y no te renuevan. Otra vez buscas en otra parte y así sucesivamente. Están jugando contigo y ya está»* (E14, ♀,

¹⁵⁸ En el apartado 5.3.3 se mostró, a partir de la ENI-07, cómo el 67,3% de TMPIE no había cambiado de provincia de hábitat en España.

44). Especialmente relevante ha sido el caso de quienes se empleaban en el sector de la construcción, uno de los más afectados durante el periodo de recesión actual: «*En la construcción tenía mejores condiciones que en el invernadero. Mucho mejores [...] [Pero] ahora sólo hay trabajo en los invernaderos. Conseguí este trabajo porque se lo pedí a un jefe, a uno que buscaba trabajadores. Ahora es amigo mío, me está dando trabajo pero no tengo contrato ni nada porque estoy sin papeles*» (E16, ♂, 49). También el de la agricultura, en el cual es frecuente hoy en día la realización de contratos temporales por días o semanas. De esta forma la contratación se produce según las exigencias de mano de obra de la empresa, en un contexto en el que la población dispuesta a emplearse es elevada: «*Algunos días me llamaban y me decían “mañana ven a las 7 para trabajar”. Es decir, no trabajas todos los días. Solo cuando te necesitan [...] Ahora yo no tengo trabajo. No, yo no he encontrado. He preguntado, pero es el final del año y todo está arrancado [en el campo]*» (E42, ♂, 37). Las entrevistas confirman que los contratos temporales en la agricultura son ciertamente habituales: «*En el campo hay contratos que son especiales... Claro, tengo un contrato ni continuo ni fijo. Yo tengo temporal, temporal abierto. Bueno, estás trabajando, pero algún día te puede mandar fuera. Antes había una ley que tú trabajas uno, dos o tres años y te va a venir fijo directamente. Pero nada. Yo llevo mucho tiempo trabajando y no*» (E43, ♂, 29).

Otros han conseguido trabajos temporales a través de Políticas Activas de Empleo implantadas en el periodo de crisis como, por ejemplo, los Programas Extraordinarios de Contratación en Ayuntamientos: «*El último, trabajé en el Ayuntamiento [...] en construcción. Cuando hay que pintar la escalera o arreglar una cosa nos manda a nosotros [...] Con ellos me duró dos meses*» (E50, ♂, 31). También han aumentado los casos de quienes trabajan por cuenta propia de forma informal: «*Hoy en día me dedico a la jardinería [...] la verdad, no estoy dado de alta. Tengo algunos clientes. Cuando me llaman, voy, porque no hay mucho trabajo. Trabajo solo dos veces al mes... incluso llego a trabajar solo unas tres horas al mes. ¡Cómo te van a dar de alta!*» (E1, ♂, 45). Esta precarización de los contratos de trabajo también ha repercutido en los de carácter indefinido. Un informe del Colectivo Ioé (2012) sobre la población marroquí en España confirma estos resultados: en la época de crisis se ha producido una extensión de las formas precarias de empleo indefinido entre la población marroquí en

España, aumentado los trabajadores a tiempo parcial que no encuentran a tiempo completo, los trabajadores fijos discontinuos (que trabajan solo unos meses anualmente) y los pluriempleados (reflejando que los salarios son insuficientes). En 2010 el 40% de las mujeres y el 15% de los hombres marroquíes con contrato fijo se encontraban en alguna de estas situaciones (Colectivo Ioé, 2012: 12), cifra que seguramente se habrá acentuado en el último lustro. Se ha producido, por tanto, un reajuste de las aspiraciones y expectativas laborales (PSB).

Pese a todo, las entrevistas en profundidad muestran cómo los TMPIE más «asentados» (Cachón, 1995) y con cierto capital social y económico en España tienden a rechazar en la medida de lo posible el trabajo sin contrato: «Sí, tengo contrato. Yo ya siempre contrato. Antes vale, como no entiendes, como la mayoría de la gente no sabe qué significa contrato... Si vas a la vida laboral, vas a encontrar solo 7 años trabajando. ¡7 años! ¡Yo en mis papeles tendría 15 años!» (E44, ♀, 34). La seguridad legal de tener un permiso de residencia y trabajo, junto con la intención de cotizar un número suficiente de años para recibir en un futuro una prestación por jubilación¹⁵⁹, hace que sus exigencias laborales aumenten, rechazando la economía sumergida: «Claro, tengo la residencia. Ahora tiene que ser con un contrato. Claro, no acepto trabajar sin un contrato en la agricultura» (E35, ♂, 52). Aunque el trabajo se realice bajo contratación temporal y en empleos ubicados al final de la escala reputacional de ocupaciones/sectores (véase apartado 6.4.2), al menos se exige que éstos se realicen bajo contrato y con alta en la Seguridad Social.

Además de los efectos de la crisis económica, otro factor se articula esencial a la hora de comprender el considerable aumento de población, tanto inmigrante como autóctona, que ha perdido su empleo siendo indefinidos: el abaratamiento del despido a partir de las reformas laborales de 2010¹⁶⁰ y, especialmente, de 2012¹⁶¹. La indemnización por «despido improcedente», que era de 45 días por año trabajado con un

¹⁵⁹ La jubilación ordinaria del Régimen General, por regla general, exige haber cumplido la edad de 67 años o 65 años cuando se acrediten 38 años y 6 meses de cotización. El periodo mínimo de cotización es de 15 años, debiéndose haber cotizado 2 años dentro de los 15 años inmediatamente anteriores al momento de causar el derecho (Ministerio de la Presidencia, 2016).

¹⁶⁰ Real Decreto-ley 10/2010 de 16 de junio y Ley 35/2010 de 17 de septiembre.

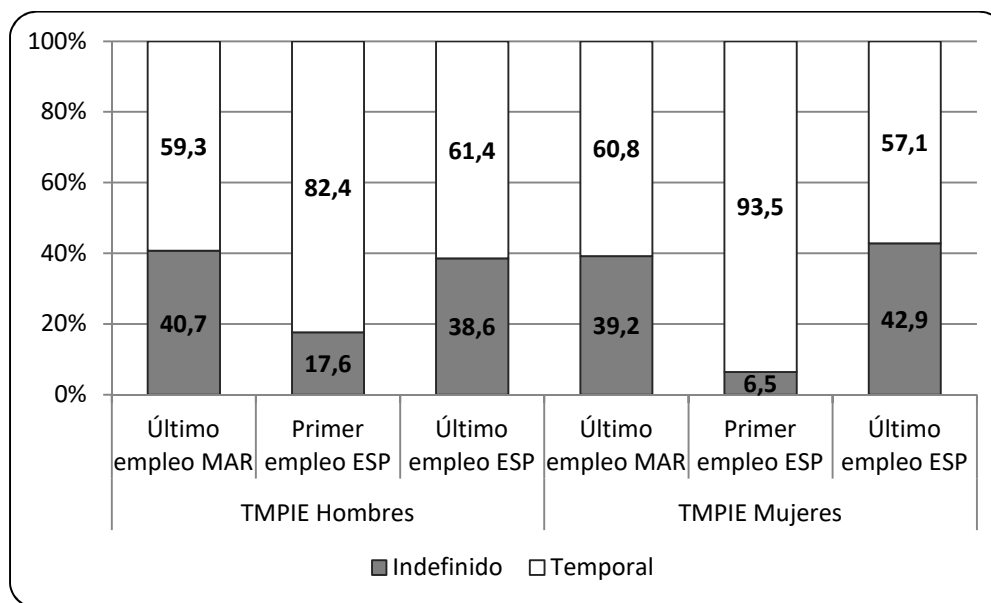
¹⁶¹ Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero.

máximo de 42 mensualidades, pasó a partir de febrero de 2012 a 33 días con un máximo de 24 mensualidades: «*El único problema que hay es el contrato, que algún día te echaran fuera y estás en la calle. Mira, antes tenía [su jefe] 30 hijos. Y ahora en el campo estamos 5*» (E43, ♂, 29). Por su parte, la indemnización en el «despido objetivo», esto es, aquel que se produce por causas ajenas al trabajador (comúnmente por motivos económicos¹⁶²), es de 20 días por año trabajado con un máximo de 12 mensualidades. Este despido tiene dos modalidades, la individual y la colectiva¹⁶³. Respecto a la segunda, anteriormente a febrero de 2012 era necesario conseguir la autorización administrativa de la autoridad legal, por lo que la indemnización usualmente superaba a la estipulada por ley de cara a garantizarse un acuerdo entre los trabajadores y el empleador. Actualmente no se precisa de esta autorización, por lo que la empresa no necesita aumentar las indemnizaciones previstas por ley (Ministerio de la Presidencia, 2016).

Por último, si analizamos la evolución contractual de los empleos de los TMPIE en España por género (véase *gráfico 7.6*, pág. siguiente), observamos que en origen no había diferencias significativas entre hombres y mujeres. Sí aparecen en el primer empleo en España. La mayor facilidad para encontrar trabajo en determinados sectores, especialmente los más masculinizados, hacía que algunos hombres accedieran directamente a emplearse bajo contratos indefinidos. Los empleos más feminizados, en cambio, se reducían sobre todo a las actividades del hogar y la agricultura, donde la temporalidad es elevada. Aún así, la mayoría de hombres (82,4%) y mujeres (93,5%) poseían contratos temporales. Los años de residencia abren la puerta a una mayor contratación indefinida, equiparando contractualmente a ambos. No obstante, la generalidad continúa trabajando bajo contratos temporales, más aún con la llegada de la crisis económica.

¹⁶² Cuando la empresa se encuentra en una situación económica negativa a causa de pérdidas reales o previstas o la disminución persistente (si se produce durante tres trimestres consecutivos) de su nivel de ventas o ingresos ordinarios.

¹⁶³ 10 o más trabajadores en empresas con menos de 100 trabajadores, 10% o más en empresas entre 100 y 300 trabajadores, y 30% o más en empresas con más de 300 trabajadores.

Gráfico 7.6 Duración del contrato o acuerdo laboral de TMPIE asalariados según género

Nota: En el supuesto de haber trabajado o estar trabajando actualmente. «Último empleo» hace referencia al empleo del encuestado en 2007.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

7.4 El salario y sus principales usos: «Los sueldos han bajado con la crisis»

El salario es una de las principales razones por las que los TMPIE decidieron emigrar a España, tal y como se expuso en el capítulo 5: «Es por querer mejorar el futuro. A la gente que ves ir y venir, están mejorando su situación. Entonces piensas también en cambiar de país [...] Yo no ganaba mucho allí en Marruecos, por eso tengo la idea de mejorar mi sueldo en España» (E15, ♂, 45); «En Marruecos trabajaba en eso de calzados, de zapatos, es decir, en la industria [...] el trabajo era generalmente bueno en Marruecos, a pesar de que el sueldo era inferior. Es decir, hubo barreras que me incitaron a venir aquí [a España]: el sueldo y que nunca había un trabajo fijo» (E2, ♂, 45). Los entrevistados que se ocupaban como obreros de línea en la industria exportadora afirman que recibían en torno a 2.200 dirhams mensuales, cantidad que corresponde con el Salario Mínimo Interprofesional Garantizado (SMIG)¹⁶⁴: «Ganaba

¹⁶⁴ En 2004, año de entrada en vigor del Código de Trabajo marroquí, el SMIG fue establecido por *Le Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales* (2015) en 9,66 dirhams/hora. Con la revisión de 2015,

*aproximadamente unos 200 euros [...] Y trabajaba nueve horas al día» (E22, ♂, 43); «En 2001 la hora se cobraba a 10 dirhams más o menos, no recuerdo bien» (E25, ♂, 31); «Nos pagaban 8 dirhams la hora. Después de estar mucho tiempo, como un año o más, te aumentaban el sueldo a 10 dirhams la hora» (E31, ♂, 29). En algunos casos detectados, especialmente mujeres jóvenes y menores de edad¹⁶⁵ que se empleaban sin contrato en talleres clandestinos y subcontratas de las ramas de la agroalimentación y la confección (*Offshoring*), el salario no alcanzaba siquiera el SMIG: «¿Cuánto al mes? 100 euros. Porque es 1 euro el kilo. Para lograr un kilo hay que trabajar mucho, porque las gambas son pequeñas» (E34, ♀, 35); «No cobran por horas sino por productos terminados. Te ponían una caja al lado y cobrabas según el número de prendas que cosías. Así la pobre mujer intentaba coser lo máximo que podía para reunir el sueldo. ¿Y por qué trabaja en esas condiciones? Porque no tiene alternativa. Y trabaja pensando en ahorrar lo máximo que pueda para emigrar, pensando “allí trabajaré 8 horas y cobraré 800 euros”» (E33, ♀, 32). Quienes lo hacían en cargos intermedios como, por ejemplo, supervisores de línea, su remuneración ascendía en torno a los 3.200-4.000 dirhams: «En un principio comencé como trabajador normal en la industria automovilística [...] Luego pasé a la sección de ingeniería para efectuar la producción de cables. Después me instalé como jefe de cadena, es como un encargado aquí [en España] [...] Era un salario normal. Como sabes el salario allí en Marruecos es un sueldo muy bajo, diferente a muchos países europeos. Menos de 1 euro la hora [...] ya cuando vas subiendo de categoría cobras más» (E27, ♂, 33); «Pues ganaba, si lo decimos en euros, 300. Y en dirhams son 3.200, más o menos» (E7, ♂, 29). Similar salario percibían los teleoperadores en los *Call Center* (*Outsourcing*): «A veces 300, a veces 350, hasta 400 [euros] más o menos al mes» (E6, ♂, 30).*

Estas cifras, al cambio de divisa, oscilan entre los 200 euros para los obreros de línea (a los que se les respeta el SMIG) y los 300-400 euros para los cargos intermedios y teleoperadores, posicionándose muy lejos del salario que percibirían en España: «El trato aquí [España] es bueno y en Marruecos también. Solo que la diferencia reside en

actualmente está establecido en 13,46 dirhams/hora (a 29 de marzo de 2014, 1,00€ correspondía aproximadamente a 11,25Dh). Para más información véase *Anexo 1*.

¹⁶⁵ La edad mínima para trabajar en Marruecos está fijada en los 15 años cumplidos, mientras que en España lo está a los 16.

las horas extras que no pagaban. El horario, no se respetaba horario. Y el salario no era suficiente allí comparado con el salario de aquí» (E4, ♀, 45); *«Quizás en Marruecos trabajas diez horas y aquí trabajas solo ocho horas y ya puedas conseguir aquí unos 100 o 120 euros. Y allí solo unos 5.000 francos¹⁶⁶»* (E1, ♂, 45). Según la ENI-07, la media salarial de los TMPIE en 2007 se situaba en los 921,5 euros, ascendiendo hasta los 1.021,0 en el caso de los hombres. En las mujeres se hallaba en los 695,5 euros, reforzándose la idea expuesta en el capítulo anterior sobre la fuerte segregación por género existente en el mercado de trabajo español, la cual se traslada también a la cuantía salarial.

Mientras que la «primera movilidad laboral» de los TMPIE en España es mayoritariamente descendente, no ocurre igual con el salario: si bien éste puede situarse por debajo del Salario Mínimo Interprofesional (SMI)¹⁶⁷, siempre será superior a aquel que percibían en la industria exportadora: *«Pues de salario son diez horas, 30 euros [de vendedor en un bazar]. Que te llegaba a 900 o 1.000 euros al mes, pero sin tener papeles»* (E6, ♂, 30); *«No era muy interesante el salario, ganaba solo para vivir, unos 600 euros. En esta agencia de viajes estuve un año trabajando, ocho horas al día y tenía un mes de vacaciones»* (E27, ♂, 33). De este modo, pese a que en las primeras etapas en España el salario suele ser bajo en relación al resto de trabajadores del mercado de trabajo, es contemplado positivamente en comparación con el que recibían en Marruecos: *«El salario era bueno, me gustaba el salario. Y cobraba los días festivos y las horas extras, todo»* (E4, ♀, 45); *«Tenía un buen sueldo [empresa verduras], alrededor de 800, hasta 900. Y si trabajaba hora extras cobraba un poco más»* (E3, ♀, 42). Asimismo, el hecho de necesitar empezar rápidamente a obtener ingresos hace que el salario, aún bajo, sea aceptado, esperando que a corto-medio plazo pueda alcanzarse un empleo mejor (Piore, 1979). Se produce, por tanto, una postergación de las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB). Mientras que la mayoría de trabajos

¹⁶⁶ El «franco» fue la moneda durante la etapa del Protectorado. Tras la Independencia fue sustituido por el dirham, si bien continuó circulando hasta mediados de los 70'. Aunque es difícil realizar su cálculo, 1 franco marroquí valdría aproximadamente unos 0,001 euros a partir del discurso de los entrevistados.

¹⁶⁷ En España el SMI está establecido en 2014 en 645,30 euros/mes o 21,51 euros/día. El SMI para trabajadores eventuales y temporeros cuyos servicios a una misma empresa no excedan de 120 días/año está fijado en 30,57 euros por jornada legal. Y el SMI para empleados de hogar que trabajen por horas en 5,05 por hora efectivamente trabajada (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016a).

tienen una retribución semanal y, sobre todo, mensual, se detectan algunos casos en los que no sucede así. Por ejemplo, en la agricultura muchos TMPIE cobran a un precio por hora trabajada, mientras que en la feminizada industria de la confección se hace por unidad producida: «*Depende de cuántas horas trabajes. Ahora está bien, 6 euros la hora. Pero depende de cuánta faena hay. Cuanta más faena, más dinero. Poca faena, poco dinero*» (E39, ♂, 40); «*Sí, por horas. Ahora ha subido, ahora se paga más. Ahora 5 euros a la hora en el campo. Pero antes 4 euros, 3,80 euros,...*» (E42, ♂, 37).

Las entrevistas exponen un aumento salarial con los años de residencia, debido a la mayor integración en la sociedad y la regularización de la situación jurídica, reapareciendo de este modo las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB): «*Era un trabajo algo duro, porque hacía de todo [restaurante]. Debería cobrar bien... cobraba unos 40 euros, es decir, conforme vaya pasando el tiempo me sentía... [gesto de negación] [...] había mucho trabajo, y se cobraba poco*» (E2, ♂, 45). El mayor poder de negociación que adquieren les permite acceder a mejores empleos y condiciones laborales: «*En la confección 700 euros [...] No pagaban bien ¿Sabes por qué? Porque hay mucha gente, hay mucha gente en la confección [...] Entonces me fui a la construcción. Antes había mucho trabajo, no pedían nada*» (E32, ♂, 34). Todo ello en un contexto de expansión de la economía española: «*En aquella época sí que ganaba dinero. A mil 1.500 al mes, 1.600, 1.800. En aquella época es el boom*» (E17, ♂, 47). Por ejemplo, el empleo en la construcción se sitúa más arriba que el agrícola o el sector servicios en la escala reputacional de los TMPIE debido, entre otros motivos, a las mayores posibilidades de obtener superiores ingresos: «*En España trabajé en un taller de mecánica rápida [...] Ganaba sobre 800 euros [...] Y cuando era conductor ganaba sobre 1.500 con las horas extras y eso. Pero digamos en circuito cerrado, en la carretera donde se fabrica arena y tal, y las piedras esas, yo con las máquinas dando vueltas, cargas ahí y descargar allí, es una cantera muy grande*» (E50, ♂, 31).

Pese a esta reducción de la brecha salarial, el gráfico 7.7 (véase pág. 380) muestra cómo los ingresos mensuales que en 2007 cobraban los TMPIE por su actividad laboral no eran muy elevados. Más de la mitad (56,5%) recibían un salario situado entre los 500 y los 999 euros, una baja cuantía en comparación con los salarios medios de esa

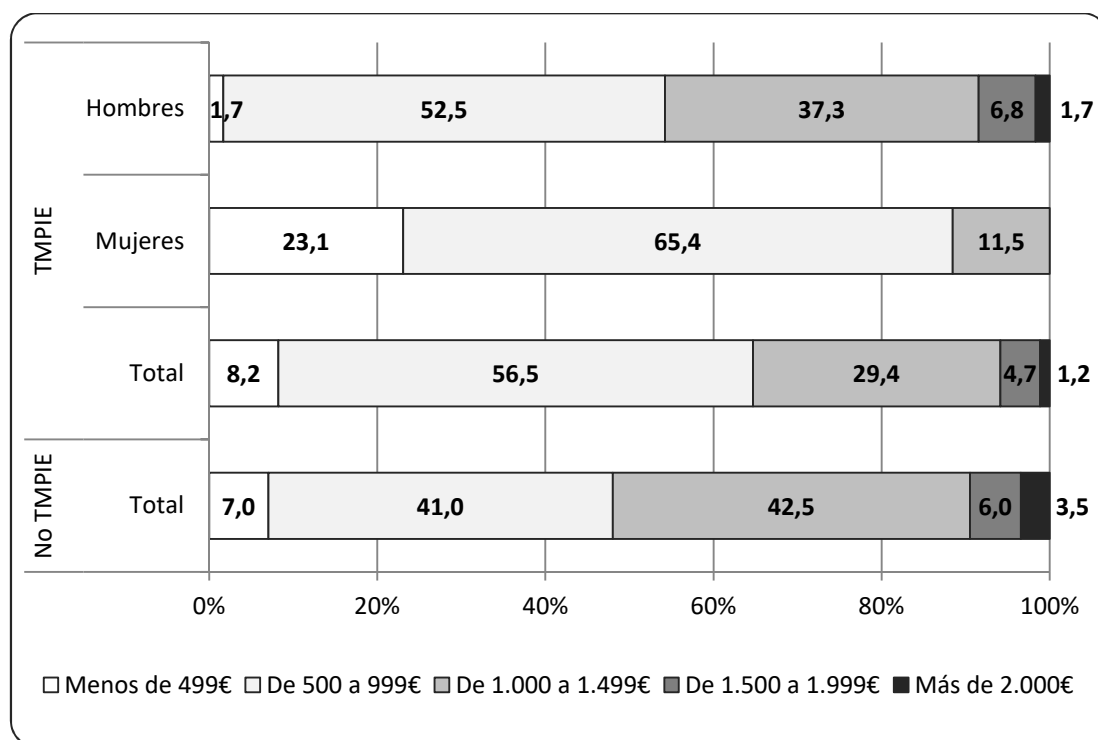
época en España¹⁶⁸. A continuación, para cerca de tres de cada diez (29,4%), los ingresos medios oscilaban entre los 1.000 y los 1.499 euros. Solamente el 5,9% tenía un salario que superaba los 1.500 euros. Estas cifras confirman que, aunque la crisis económica no hubiera hecho presencia, las condiciones salariales de los TMPIE nunca hubieran llegado a superar a las de la población autóctona con características laborales similares, como erróneamente predecía Chiswick (1978) para, en su caso, la sociedad estadounidense: *«Depende del mes. Hay mes que 600 euros. Hay mes que 800 euros, depende. Porque la agricultura está en relación con el tiempo, me entiendes. Porque si hay lluvia no puedo trabajar. Nosotros cobramos el día que trabajas»* (E42, ♂, 37); *«Primero trabajé durante tres meses, y pagaban por pieza, por ejemplo en una semana ganaba 250 euros, otra semana 300 euros, depende de las piezas. Luego estuve en otra empresa [ambas de confección] que me pagaban 720 euros al mes. [...] En la empresa de revistas trabajé con papeles en regla, trabajé un año y medio, y cobraba unos 830 euros más las horas extras»* (E25, ♂, 31). No se aprecian diferencias relevantes entre TMPIE y No TMPIE: el 85,9% de los primeros y el 83,5% de los segundos reciben una remuneración entre 500 y 1.499 euros.

El mismo gráfico muestra la discriminación salarial de la mujer TMPIE respecto al hombre. Mientras que el 45,8% de los hombres tiene una remuneración por encima de los 1.000 euros, solamente 11,5% de las mujeres supera esta cifra. La mayoría de ellas (65,4%) se sitúa entre los 500 y los 999 euros: *«Trabajé con marroquíes que tenían una cafetería [...] Sí, un contrato de cuatro años [...] Cocinar en la cocina comida marroquí [...] Cobraba 700 euros al mes y trabajaba de las 7 hasta las 2 o las 3, depende»* (E14, ♀, 44). Destaca que el 23,1% de las mujeres cobra menos de 500 euros, cuando solamente el 1,7% de los hombres se sitúa en esa cifra. La explicación se halla en la segregación laboral por sexo en el mercado de trabajo español. Las mujeres TMPIE se emplean en sectores fuertemente feminizados y que tienen unas inferiores condiciones laborales, incluidas las salariales, respecto a los empleos más masculinizados. Además, un importante volumen de mujeres TMPIE trabajadoras se

¹⁶⁸ Según la Encuesta de Estructura Salarial (INE, 2016b) la ganancia media anual por trabajador español en 2008 fue de 22.485,64 euros (1.873,80 euros al mes), mientras que para el «resto del mundo» (incluye la nacionalidad marroquí, pero no las de la Unión Europea, el resto de Europa y América Latina) fue de 14.208,61 euros (1.184,05 euros mensuales).

ocupan a tiempo parcial, especialmente en el sector de las actividades del hogar, por lo que su salario en ocasiones no alcanza los 500 euros: «Cobraba unos 800 o 900 euros [en empresa de verduras] [...] Luego cambié de trabajo porque ya no tenían mucha clientela [...] trabajos de casa o cuidar alguna mujer anciana [...] El sueldo era poco. No es ese sueldo que anhela cualquiera. Pero sacaba unos 400 euros» (E3, ♀, 42).

Gráfico 7.7 Ingresos mensuales por la actividad laboral de TMPIE y No TMPIE, 2007



Nota: Indica los ingresos mensuales medios netos por el trabajo principal. Se incluye la parte proporcional mensual correspondiente a las pagas extraordinarias y otros ingresos extraordinarios que se perciban regularmente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

La crisis económica ha supuesto un profundo descenso de los salarios, situándolos en niveles similares a los de sus primeros empleos en España: «Cobro por semana [en la agricultura ejidense]. Unos 33 euros al día. No me pidió cualificación, solo los papeles» (E11, ♂, 33); «Cuando empezaba la cosa a bajarse, los sueldos empezaron a bajar por la crisis. No sé porqué los jefes, aunque hay trabajo, aunque es el mismo trabajo que has estado haciendo toda la vida, han ido disminuyendo el sueldo. O sea, el trabajo que estabas haciendo por 1.000 euros, por ejemplo, vuelves a hacer lo

mismo, incluso más, y te dan 700 euros» (E46, ♂, 31). Los procesos de reestructuración de plantillas de trabajadores, el cierre de empresas o la menor demanda de mano de obra, han provocado una devaluación salarial entre la población TMPIE: «Trabajé en una empresa de electricidad [...] Ganaba 1.200 euros, 1.300 a veces. Un mes llegué a ganar 1.600. [...] Ahora en el locutorio [...] No mucho. 900, 700 euros. Sí, depende del mes» (E20, ♂, 25). Unos aceptan nuevos trabajos con salarios por debajo de lo que cobraban en la etapa expansiva de la economía española, otros han mantenido su empleo a expensas de un descenso de sus ingresos: «Me fui a Vitoria y trabajé con este señor. Al principio está bien. Después empecé a trabajar desde las 6 de la mañana hasta que cierre el local. No he tenido días de descansos [...] Al final me ha bajado la nómina» (E55, ♂, 38); «Hay muchos problemas en el salario. Como estamos en crisis, hay unos que pagan 4,50 a la hora, y algunos pagan 5, y algunos pagan 6 [...] Mucha diferencia» (E43, ♂, 29). A ello se sumaría el nuevo auge del subempleo y la economía sumergida, que ofrecen salarios incluso por debajo del SMI: «En el sector turístico, como vendedor de artesanía [...] Es un salario por horas. Cuatro euros a la hora y, bueno, son entre 20 y 22 horas semanales [...] Sin contrato» (E7, ♂, 29); «Trabajé en la construcción. Entonces tenía residencia de un año, con permiso de trabajo [...] 900 euros al mes. [...] [Ahora] solo hay trabajo en los invernaderos [...] [El jefe] me está dando trabajo pero no tengo contrato ni nada porque estoy sin papeles [...] Poco. Como mucho llego a 400 euros. El salario no es suficiente, porque el alquiler es caro, el tabaco es caro, la comida es cara, todo es caro» (E16, ♂, 49). No obstante, algunos TMPIE más «asentados» (Cachón, 1995) que han mantenido su empleo en España continúan percibiendo una retribución similar a la que tenían antes del periodo de recesión económica: «Bueno, da igual. Con la crisis da igual. Antes yo ganaba mil cien, bueno mil cien. Y ahora mil doscientos, mil trescientos. Depende de las horas que echamos [en la construcción]» (E32, ♂, 34); «En la agricultura treinta euros al día [...] [Ahora] yo mismo soy jefe, soy jefe de mí mismo [...] Cobro 1.200, mil 1.300 euros, más o menos» (E12, ♂, 40).

La siguiente cita es un ejemplo de la trayectoria salarial más común entre los TMPIE en España, mostrándose cómo la mejora con los años de residencia en la nueva sociedad se ha truncado con la crisis económica: «La primera vez que trabajé fue en la agricultura, en eso de las aceitunas [...] Cobraba entre cuarenta y cincuenta euros y

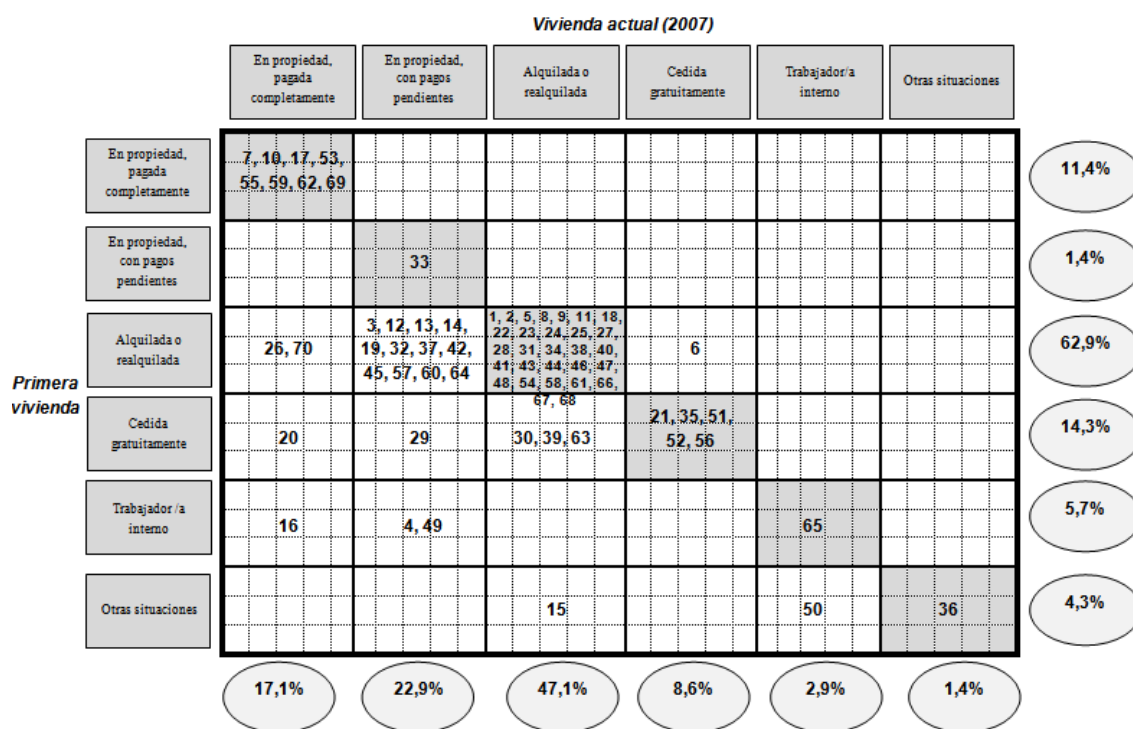
trabajaba seis horas [...] Trabajábamos toda la semana, salvo cuando llovía [...] no teníamos libre ni sábados ni domingos. [...] Luego me metí directamente en la construcción [...] es mejor que la agricultura, se cobra más [...] Como oficial cobraba mil quinientos al mes. [...] Hoy en día me dedico a la jardinería, la verdad, porque eso de la construcción ya no es como era antes [...] No estoy dado de alta [...] Depende, hay quien paga diez euros la hora» (E1, ♂, 45). Tras la exposición de la trayectoria salarial de los TMPIE en España, a continuación se desarrollan los principales destinos de los ingresos obtenidos a través del trabajo en la sociedad de acogida. Las entrevistas en profundidad muestran cómo, además de los gastos habituales de manutención, los TMPIE asignan parte de su salario a la adquisición de una vivienda en propiedad, el envío de remesas o los retornos vacacionales al país de origen.

7.4.1 La vivienda: «Vivo con la familia, en una casa mía con hipoteca»

Los años de residencia otorgan la posibilidad a los TMPIE de acceder a una vivienda en propiedad en España. Con la mayor integración en la sociedad de destino se mejoran las condiciones laborales y salariales, lo que permite una mayor capacidad de ahorro a destinar, entre otros, en la adquisición de una vivienda: *«Uno puede venir aquí [España] y conseguir [...] comprar un coche, comprar casa y si tienes familiares los puedes ayudar. Y la verdad, todos hemos ido a Europa por eso. No vamos a decir que es mentira porque es la realidad. Y la gente, la mayoría de la gente, ahora tiene negocios ahí, están con sus casas, con una vida estable, es por eso. Mejorar el nivel de su vida» (E20, ♂, 25); «Mejoré mucho en lo económico. He conseguido mi casa. Compré mi casa, compré muchas cosas. Si me hubiera quedado en Marruecos no hubiera hecho nada» (E5, ♀, 45).* La ENI-07 muestra cómo solamente el 8,6% de los TMPIE vivía en una vivienda «en propiedad» (con o sin pagos pendientes) a su llegada a España, mientras que en 2007 lo hacía el 33,6%. Este aumento, sin embargo, no ha supuesto un descenso de aquellos que residían de «alquiler o realquiler», manteniéndose casi inalterada la cifra entre la primera vivienda en España (58,6%) y la de 2007 (56,6%): *«No vivo solo, vivo con más personas. Vivo con una familia y les ayudo con el alquiler. Somos seis personas. Ellos alquilan también» (E31, ♂, 29).* Parte de la explicación se detecta a través del análisis de la vivienda por género.

Los gráficos 7.8 y 7.9 (véase págs. siguientes) muestran cómo las mujeres TMPIE habitaban principalmente de alquiler o realquiler a su llegada a España (62,9%), con una cifra cercana a la de los hombres (54,8%): «Aquí vivo con mi marido y mi hija [...] La vivienda la alquilamos [...] Tengo el negocio en Fuenlabrada pero vivo en Getafe» (E33, ♀, 32). Con el transcurso de los años, sin embargo, la cifra de mujeres de alquiler o realquiler contempla un descenso (47,1%) mientras que la de hombres asciende (64,6%). ¿A qué se debe esta divergencia por género en el tipo de vivienda habitual? La migración de las mujeres TMPIE, tal y como se expuso en el apartado 5.3.1, se produce a una edad algo más tardía que en el caso de los hombres, en muchas ocasiones mediante un proceso de reagrupación familiar: «¿Yo? Con mi primo. Hay un hermano también. Dos primos. Somos tres en el piso. En Fuenlabrada [...] ¡Hombre! De alquiler [...] Mi mujer está allí, está allí. En Tánger, sí, en la ciudad» (E32, ♂, 34). Esto hace que el volumen de mujeres que, a su llegada a España, se alojan en una vivienda en propiedad (12,8%) sea superior a la de los hombres (4,9%). Es decir, lo hacen en un hogar previamente adquirido por la pareja o el marido: «Vivo solo, en una casa de dos habitaciones. La tenía preparada para la prometida. Como no salió bien pues para la próxima» (E8, ♂, 37). En cambio, la cifra de hombres que a su venida habitan en una vivienda «cedida gratuitamente», normalmente por algún familiar o conocido previamente establecido en España, o en «otras situaciones», que engloba una gran variedad de escenarios más precarios (establecimientos hoteleros o colectivos, espacios públicos, etc.) es superior: «Al principio mi marido fue a casa de mi hermana. Y a los tres años, mis hijos y yo también. Cuando empezó a trabajar con papeles alquiló una casa que el gobierno daba. Entonces hemos venido todos» (E38, ♀, 43); «Sí, vivo en Madrid. Alquilada. En principio en un hostel y ya después en un piso» (E37, ♂, 53). En definitiva, son las mujeres quienes emigran hacia España en una situación de más estabilidad, incluida la residencial.

Gráfico 7.8 Posición relacional de las mujeres TMPIE según el tipo de vivienda de residencia en España



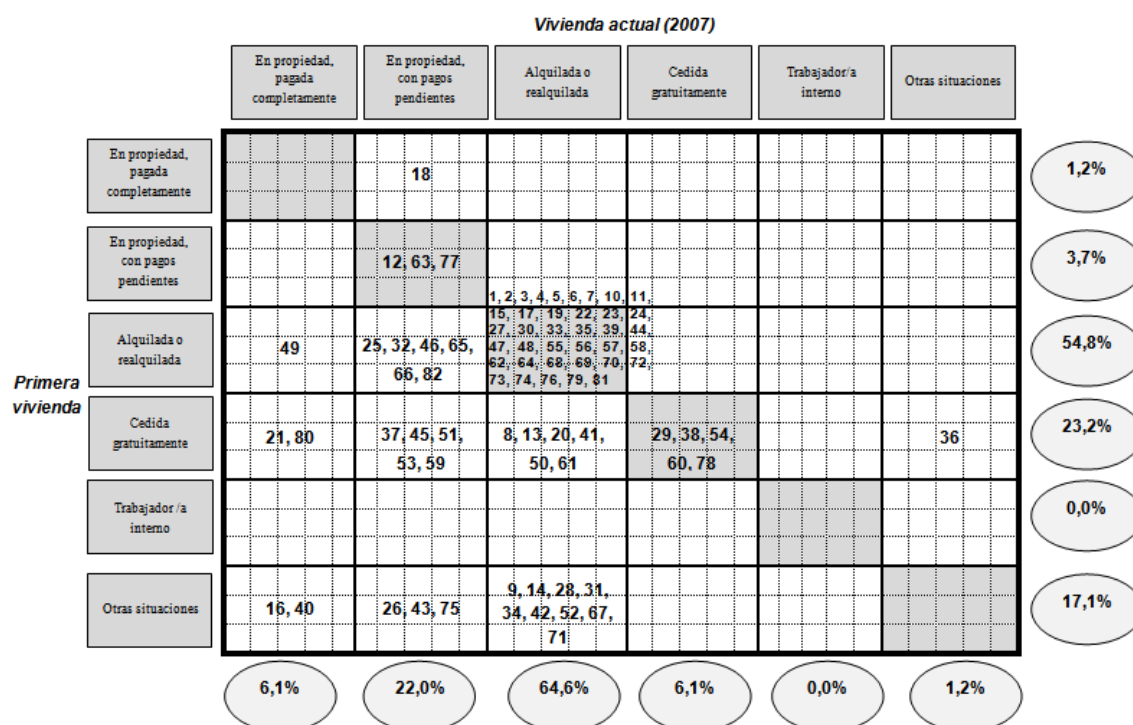
Nota: Las encuestas se han numerado según su aparición en los microdatos de la ENI-07. Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE. “Otras situaciones” engloba vivir en establecimientos (pensión, hostel, hotel, etc.), alojamientos colectivos (albergues, internados, residencias, etc.), edificios destinados a otros fines (colegio, oficina, taller, etc.) y otros tipos (la calle, espacios públicos, chabola, etc.).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Por tanto, no es de extrañar que, cuando se mejora el alojamiento con el transcurso de los años de residencia, las mujeres se desplacen principalmente desde un marco de «alquiler o realquiler» (desciende 15,8 puntos) hasta una vivienda «en propiedad» (aumenta 27,2 puntos): «¿Cuántas personas vivimos aquí? Mi hermana, mi marido y yo. Es de mi propiedad» (E13, ♀, 37). Los hombres, por el contrario, se trasladan desde una vivienda «cedida gratuitamente» (-17,1 puntos) y «otras situaciones» (-15,9 puntos) hasta tanto una vivienda en «alquiler o realquiler» (+9,8 puntos) como «en propiedad» (+23,2 puntos): «Aquí en España vivo con la familia. Mi mujer, mi hija y yo... y con mi madre y dos hermanas [...] He comprado la casa en 2006. Es mía, sí, con una hipoteca» (E12, ♂, 40). Mención aparte merece la residencia como «trabajador/a interna»: «Estuve trabajando al menos diez años en una casa de

interna [...] y yo no podía permitirme quedarme en un hotel o en una pensión» (E5, ♀, 45). Si bien no se ha detectado ningún hombre que habite bajo este tipo de vivienda, en las mujeres se produce un descenso desde su llegada a España (5,7%) hasta 2007 (2,9%). Ello se debe a que este tipo de residencia se halla muy relacionado con los trabajadores del hogar, un sector que, altamente feminizado, es abandonado en la medida de lo posible con el transcurso de los años.

Gráfico 7.9 Posición relacional de los hombres TMPIE según el tipo de vivienda de residencia en España



Nota: Las encuestas se han numerado según su aparición en los microdatos de la ENI-07. Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE. “Otras situaciones” engloba vivir en establecimientos (pensión, hostel, hotel, etc.), alojamientos colectivos (albergues, internados, residencias, etc.), edificios destinados a otros fines (colegio, oficina, taller, etc.) y otros tipos (la calle, espacios públicos, chabola, etc.).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

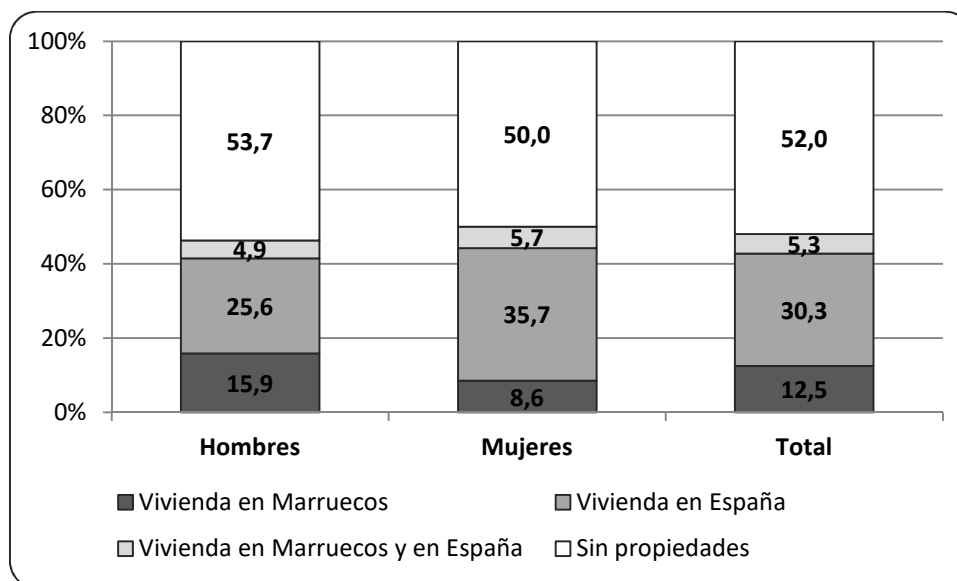
Los gráficos anteriores también son una muestra del proceso de endeudamiento crediticio de la población en España durante los años previos a la crisis económica: en 2007 el 22,4% de los TMPIE se encontraba residiendo en una vivienda con pagos aún

pendientes. Pasamos a contextualizar dicho proceso. A largo de la década de los 90' y, especialmente, principios del 00', se produjo en España lo que popularmente se ha denominado como «boom inmobiliario». En este escenario los TMPIE, así como otros inmigrantes, optaban en un primer momento por arrendar las viviendas más modestas y antiguas de las grandes ciudades, las cuales eran rechazadas por una pujante población autóctona con preferencia por las nuevas edificaciones. La dualidad del mercado de trabajo se trasladaba también al mercado inmobiliario. Sin embargo, “la consecución de un empleo estable, el reagrupamiento de la familia en España y el aumento de las facilidades crediticias” (Bernardos, 2009: 32) supusieron, como se ha expuesto, un trasvase desde el mercado de alquiler al de propiedad en las zonas más degradadas de las ciudades. La adquisición de muchas de estas viviendas se produjo mediante subvenciones otorgadas por la Administración Pública como, por ejemplo, las Viviendas de Protección Oficial (VPO): «Esta casa, la verdad, la compré. La compré a través de eso de la Junta de Andalucía, tiene un nombre... Es de mi propiedad. Es mi casa, la compré con mi dinero» (E1, ♂, 45); «Aquí en casa somos cuatro. Mis hijos, mi mujer y yo. La compré. Es de esas viviendas sociales del gobierno» (E2, ♂, 45). La llegada de la crisis económica ha desencadenado que muchos inmigrantes pasen a estar desempleados, no pudiendo pagar los préstamos hipotecarios concedidos o la cuota de alquiler: «En España ya no queda trabajo. Te llega una factura [de la vivienda] que no puedes pagar, al día siguiente te incrementan lo que tenías que pagar. Si tardas en pagar, tendrás que pagar luego el doble» (E14, ♀, 44); «Compré una casa, sí. Pero ahora no estoy pagando. Antes, cuando yo estaba trabajando, pagaba 485 euros. Ahora que estoy cobrando menos no puedo pagar. Yo me he pasado por el banco para arreglar la cosa y pagar menos. Me ha dicho que 350. Yo le he dicho que 350 es pagar mucho, que menos. ¡Tengo que comer yo, mis niños...! [...] Yo he dejado ahora de pagar» (E39, ♂, 40). El problema de los desahucios ha afectado a algunos de los TMPIE entrevistados: «Yo aquí he trabajado mucho. Y no he ganado nada trabajando mucho. Yo he perdido mi juventud nada más trabajando. Y hasta hoy no tengo ni casa mía ni nada. Porque había comprado una casa y se la ha llevado el banco. El banco no quiere entender a mí, no quiere explicarme las cosas. Él no quería hacer acuerdo. Entonces se han llevado la casa y yo a la calle [...] Sí, ahora alquilada. Bueno, la verdad que no es alquilada. Yo digo la verdad. Está ocupada. No tengo miedo de nadie. Sí, está ocupada, porque me han quitado mi casa [...] Yo no puedo dejar al niño dormir

en la calle» (E44, ♀, 34). Según el INE (2016c), en 2014 y 2015 hubo 130.454 viviendas con ejecución hipotecaria iniciada en España.

Además de la compra de una vivienda en España, algunos TMPIE han optado por ahorrar y adquirir propiedades en el país de origen. Las entrevistas muestran cómo determinados sujetos, en especial aquellos que mantienen a su esposa e hijos en Marruecos, ahorran parte de su salario con el propósito de adquirir, bien un terreno para construir una vivienda a posteriori, bien directamente la vivienda ya terminada: «La casa [en Tánger] en propiedad. Yo compro un terreno y la hago [...] Cuando vengo y hago el trabajo, mandas el dinero [...] Ahora yo tengo una casa mía. Ahora mismo, sí. Aparte de la casa de los padres [...] Estoy casado, sí. Tengo dos niños [...] Yo hace una tramitación [de reagrupación familiar], pero me la han denegado. Yo vivo solo. Ellos están allí, están allí. En Tánger» (E32, ♂, 34). Sin embargo, el volumen de TMPIE con propiedades en origen (17,8%) no es muy elevado, siendo superado por quienes poseen una vivienda en propiedad en España (35,6%) (véase gráfico 7.10, pág. siguiente). Esto se debe principalmente a dos motivos. Primero, a que gran parte de los TMPIE vivían en casa de sus progenitores o, en su defecto, de alquiler (sobre todo quienes habían experimentado un proceso de migración interna, normalmente hacia las urbes más industrializadas como Casablanca o Tánger) en el momento de partir hacia España: «Cuando estaba en Marruecos vivía en casa con mis padres [en Sefrou, región de Fez-Meknes]. Antes estudiaba, y cuando dejé los estudios empecé a trabajar, es decir, estaba en casa con mis padres. Vivíamos bajo el mismo techo [...] En aquel entonces me fui a Casablanca. Estaba de alquiler. Alquilé un piso con un amigo que también trabajaba conmigo» (E2, ♂, 45); «Cuando trabajaba, estaba de alquiler, vivía con otras chicas. Cuando estaba con mis padres, pues vivía con mis padres [...] Cuando trabajaba en Tánger estaba de alquiler, y cuando estaba en Uxda estaba en mi casa» (E13, ♀, 37); «Estaba de alquiler. De alquiler, sí. Vivía con mis hijos y mi marido [en Larache]» (E14, ♀, 44). Y segundo, a que, como se expondrá en el próximo capítulo, la mayoría tenían intención de asentarse definitivamente en territorio español: «Me acostumbré [a España] [...] No iré a ningún otro lugar» (E5, ♀, 45); «Tengo la idea de estar siempre en España» (E15, ♂, 45). No obstante, pese al importante aumento de TMPIE con una vivienda en propiedad en la sociedad de destino, continúan siendo más aquellos sin posesiones inmobiliarias tanto en España como en Marruecos (52,0%).

Gráfico 7.10 Vivienda en propiedad de TMPIE por género, 2007



Nota: Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE. En “vivienda en Marruecos” se incluye la posesión de tierras.
 Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Por último, la *tabla 7.2* (véase pág. siguiente) muestra la composición de personas en los hogares en España. Algo más de uno de cada dos TMPIE (57,2%) reside junto a su cónyuge o pareja, mientras que exactamente la mitad (50,0%) lo hace junto a algún hijo: «Yo vivo con mi mujer y mis dos hijas. A la pequeña ya, ¿cuánto le falta? ¡Ocho, trece...? ¡Diez días y cumple un año! La otra un poquito mayor, siete años» (E36, ♂, 35); «Tengo a toda la familia aquí, mujer e hijos. Cuatro hijos, con 30, 26, 22 y 18 años. Los dos mayores nacieron en Marruecos, los dos menores aquí en España [...] Somos seis, en una casa comprada, de propiedad» (E18, ♂, 65). Estas cifras, no obstante, varían si las examinamos por género. El ya comentado proceso migratorio algo más tardío de las mujeres frente a los hombres, hace que las primeras superen a los segundos en la convivencia con el cónyuge o pareja (62,9% y 52,4%, respectivamente) e hijos (67,1% y 35,4%). La red social presente en España es más fuerte para ellas: «Estoy casada y con hijos [...] Sí, vivo con mi marido y mis hijos. ¿Para qué crees que los he parido? Les he parido para que vivan conmigo [Risas]» (E14, ♀, 44). Por el contrario, que la mayoría de hombres TMPIE (75,6%; véase apartado 5.3.2) emigren solos o con conocidos, les supone una menor estabilidad e integración a su llegada a España y, por extensión, unas cifras superiores entre quienes residen solos (18,3%) o

con amigos (19,5%): «*Cuando llegué vivía con mi tía, sí, con mi tía [...] [Ahora] comparto piso con un amigo. Es un piso aquí en el centro [de Granada]. Alquilado [...] Comparto piso por 200 y pico*» (E6, ♂, 30). No se aprecian diferencias por género para aquellos que viven con hermanos/as o con otros parientes: «*¿Aquí en España? Sí, sí, tenemos una casa aquí con mi familia. Aquí mi mujer me hizo la reagrupación familiar. Antes yo y mi mujer, ahora está también mi cuñado. En una casa alquilada*» (E15, ♂, 45).

Tabla 7.2 Personas con las que viven los TMPIE en la vivienda en España por género, 2007

	TMPIE		
	Hombres	Mujeres	Total
Solo/a	18,3	8,6	13,8
Cónyuge o pareja	52,4	62,9	57,2
Hijo/s	35,4	67,1	50,0
Padre y/o madre	0,0	1,4	0,7
Hermano/s	11,0	11,4	11,2
Otros parientes	9,8	10,0	9,9
Amigo/s	19,5	5,7	13,2
Otros	2,4	1,4	2,0

Nota: Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE. Son posibles varias opciones de respuesta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

7.4.2 Las remesas: «No mando porque ahora no nos llega el dinero»

Entre los principales usos que los trabajadores marroquíes en España efectúan con sus ingresos, destaca el envío de remesas hacia Marruecos. Según estimaciones del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (IFAD, 2015), la agencia de las Naciones Unidas para la promoción de áreas rurales en situación de pobreza, Marruecos se sitúa como el primer país de destino de las remesas que salen desde España con un montante de 1.719 millones de dólares al año. Esta cifra podría ser aún mayor si tenemos en cuenta aquellos envíos realizados por vías informales, los cuales alcanzan una

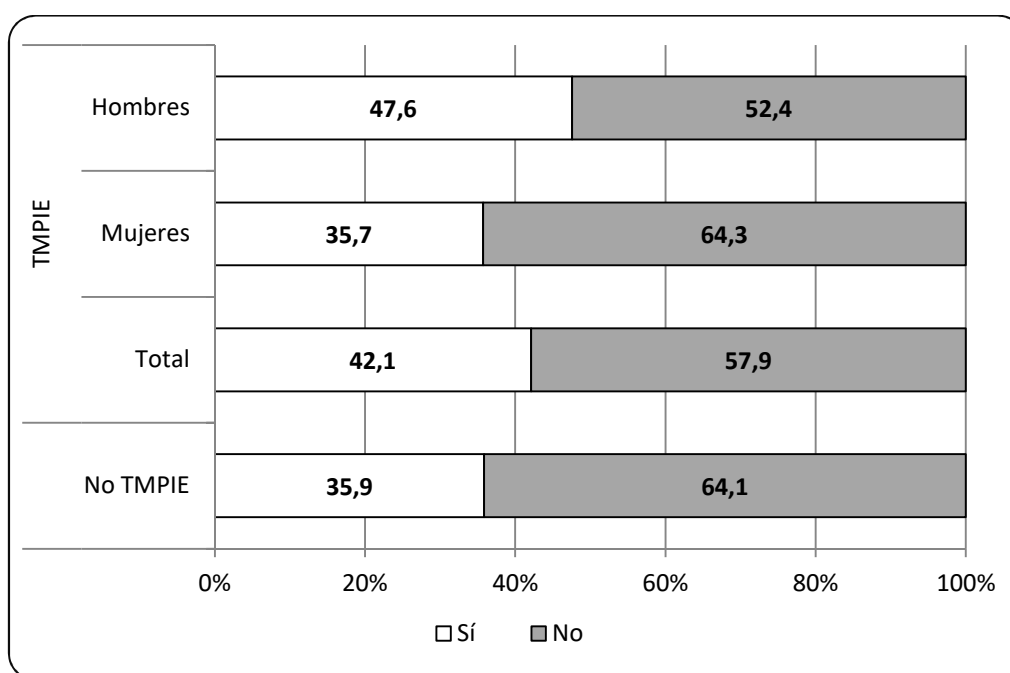
significativa suma a causa de “la proximidad geográfica y la intensidad de la movilidad de las personas entre España y Marruecos, así como la importante cantidad de irregulares que trabajan *en negro* y la débil tasa de bancarización en Marruecos” (Berriane & Aderghal, 2011b: 287). Sea por vías formales o informales, la trascendencia de las remesas sobre la economía marroquí es muy elevada, alcanzando según el Banco Mundial (2015, en CCME, 2016) el 6,5% del PIB, lo que repercute en la reducción del desempleo y la pobreza o en el aumento de las inversiones y el desarrollo regional (Criado, 2009; Dahiri, 2011).

En el caso particular de los TMPIE, las entrevistas en profundidad muestran cómo la mayoría, en algún instante de su estancia en España, enviaron remesas a sus familiares residentes en el país de procedencia: «¡Claro que envío! Yo mando cada mes a la familia, para ayudar a los hermanos [...] como la vida es más cara en Marruecos ahora suben los precios» (E15, ♂, 45). El compromiso adquirido con los miembros en origen hace que los migrantes deban responder a las necesidades familiares mediante el envío de dinero: «Sí enviaba [...] Mi padre tenía una jubilación que se la estaban pagando. Luego cuando murió mi padre nos dejaron un poco, pero es una familia que tiene nueve personas. Son nueve personas. Tenía que mantener a la familia, o sea, estaba manteniendo a mi familia, a todos» (E46, ♂, 31). Esta responsabilidad familiar se encuentra muy presente entre los TMPIE: «Como hermano mayor responsable ayudo en algunas cosas [...] A mis padres sí les envío porque cuando uno se hace mayor es su responsabilidad» (E24, ♂, 38). Sin embargo, como se ha visto anteriormente, las altas tasas de desempleo entre la población marroquí han alterado su volumen de ingresos y, por tanto, están imposibilitando que muchos TMPIE puedan cumplir con dicho deber familiar. Algunos de estos entrevistados narran cómo los ingresos de los que pueden disponer, escasamente cubren los gastos para su propia manutención y residencia en España: «Yo ayudaba a mis padres antes de casarme, pero ahora con mis hijos, la casa y eso... ya ves España cómo es ahora, uno ya no puede ayudar a otro y mantenerse a sí mismo y a sus hijos» (E13, ♀, 37).

No obstante, la nueva economía de la migración (Stark, 1993) sugiere que dentro de las familias se toma la decisión de enviar a diferentes miembros hacia otros mercados del propio país de origen o hacia el extranjero con el propósito de diversificar y maximizar los ingresos y, fundamentalmente, minimizar los riesgos. De este modo, en

el supuesto de que unos no pudieran destinar una cantidad económica como remesa, tal y como les sucede a diversos entrevistados en el actual contexto de crisis económica, participarían otros miembros en la sustentación de la familia: «*Mi tía le enviaba [a la abuela] unos dos mil doscientos dirhams... doscientos euros. Mi padre unos cien. Yo de vez en cuando cincuenta, lo que tenga yo*» (E20, ♂, 25), «*Cuando trabajo sí ayudaba, cuando no trabajo pues nada. Pero aquí nos ayudamos entre todos*» (E30, ♀, 36). Por otra parte, son minoría aquellos que afirmaron no haber efectuado nunca envíos monetarios, justo lo que sucede en el caso que relata una entrevistada: «*Cuando trabajaba, para ser sincera, no enviaba nada, porque mi familia gracias a Dios tenía recursos suficientes y no me pedían dinero. Entonces no les mandaba nada, solo algún que otro regalo que solía comprar cuando iba a Marruecos. Compraba regalos para toda mi familia. Gracias a Dios con el trabajo de mi padre, con su pensión de jubilado, vivían bien*» (E4, ♀, 45).

Gráfico 7.11 Envío de remesas de TMPIE y No TMPIE en España, 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

El envío de fondos monetarios hacia el país de origen se convierte de esta manera en una acción cotidiana en la vida de los TMPIE. Pese a todo, la ENI-07 arroja

que menos de la mitad (42,1%) enviaba remesas en 2007 (véase *gráfico 7.11*, pág. anterior), lo que lleva a preguntarnos por los distintos comportamientos que los TMPIE desarrollan respecto a este suceso. La combinación de datos procedentes de las entrevistas en profundidad y la ENI-07 ha permitido distinguir varias situaciones en relación a las remesas de los TMPIE residentes en España:

- *Quiénes envían remesas*: se hallan dos perfiles diferentes. En primer lugar, quienes remiten un dinero a la familia de cara a cubrir sus necesidades básicas. En estas familias, muchas de las cuales habitan o proceden del ámbito rural, el padre está parado, posee una incapacidad para trabajar o ha fallecido, mientras el resto de miembros, especialmente los hermanos, se encuentran igualmente parados o tienen grandes dificultades para emplearse regularmente y bajo unas óptimas condiciones salariales: «Yo vivía aquí y le mandaba a mi padre. Lo gastaba donde él quería, en la familia. Y no olvides que cuando se ponen mayores, enferman más y necesitan medicamentos, es decir, a la vez que envejecen se añaden más gastos» (E5, ♀, 45). La periodicidad en el envío suele ser más o menos regular teniendo en cuenta que las remesas constituyen la principal (o incluso única) fuente de ingresos de la unidad doméstica y, por tanto, su supervivencia depende de ellas. El segundo perfil está formado de aquellos TMPIE que envían remesas a modo de complementar los ingresos de la familia. A diferencia de la situación anterior, la subsistencia familiar no pasa por la recepción de dinero del miembro emigrado. Mientras que el jefe de familia es el encargado de aportar los dividendos necesarios para el mantenimiento familiar, el dinero procedente de las remesas se destina a gastos extraordinarios tales como las ceremonias religiosas de algún miembro de la familia, sufragar los estudios de los hermanos o la construcción de una vivienda familiar: «De vez en cuando, porque no me necesitan, me dicen que lo importante es que yo esté bien. Gracias a Dios mi padre aún trabaja bien, mi hermano ha montado su negocio... de vez en cuando les mando algo, unos cincuenta o cien euros [...] Para ayudar a uno y a otro, pagar lo que haga falta, guardar si sobra...» (E31, ♀, 29). La excepcionalidad de estos gastos hace que la periodicidad de las remesas

sea más irregular: «*Alguna vez he enviado a mi madre, pero para caprichos. Que no le hace falta, pero le mando*» (E36, ♂, 35).

- *Quienes enviaron remesas*: se han observado también dos perfiles. Primero, aquellos que han dejado de tener familiares cercanos en Marruecos a los que enviar dinero. Estos TMPIE suelen llevar bastantes años de residencia en territorio español, tiempo durante el cual los progenitores han fallecido a la vez que su cónyuge e hijos han sido reagrupados en España: «*Cuando mis padres estaban vivos sí mandaba, ahora ya no [...] Mandaba cada mes, ¡por supuesto!, cada mes. Puede que unos ciento cincuenta o cien euros*» (E5, ♀, 45); «*¿Dinero? ¡Claro, claro que enviaba! ¡Mi familia estaba allí! Mi mujer, y tenía dos hijos [...] Ahora están aquí. Es que cuando tengo los papeles he hecho para la reagrupación familiar, y ahora están aquí conmigo*» (E23, ♂, 44). En segundo lugar hace su aparición un perfil que se ha visto profundamente afectado por la situación socioeconómica existente en España, el de aquellos TMPIE que se encuentran en un escenario de desempleo o subempleo y a los que la crisis ha empujado hacia una posición de estrechez económica. En cierto modo, su proyecto migratorio se ha truncado al ver que incumplido su deber de enviar dinero a la familia en origen, hecho que lleva a algunos entrevistados hacia sentimientos de angustia, desengaño e, incluso, fracaso: «*Sus ingresos [de los padres] son modestos, es decir, no es para viajar o vivir bien. Cuando yo trabajaba en Marruecos les ayudaba. Y cuando me vine aquí y empecé a trabajar, también les mandaba dinero. Pero cuando dejé de trabajar aquí, esperaba que me mandasen ellos el dinero [sonríe]. Pero no hay, no hay, no tenían nada que mandar. Solo esperamos que Dios nos ayude con el tiempo [...] cuando llegué mandaba, había trabajo durante los primeros años. Les ayudaba con una humilde suma. Pero ahora...*» (E2, ♂, 45). En otras ocasiones, el hecho de casarse o reagrupar a miembros de la familia ocasiona un aumento de los gastos en España que se torna incompatible con el envío de remesas: «*No mando porque ahora estoy casado y no nos llega el dinero*» (E11, ♂, 33).
- *Quienes nunca enviaron remesas*: se compone de aquellos TMPIE que no tienen la necesidad de enviar recursos monetarios a su familia ante la buena situación económica de ésta. La familia del emigrado suele contar con un jefe de familia,

normalmente el padre, que dispone de buenos ingresos (a través del trabajo, rentas, pensión, etc.) para el mantenimiento familiar: «*A mis padres tampoco les hacía falta. Tienen su tiendecilla, sus casitas de alquiler... y viven de eso*» (E40, ♀, 47); «*La verdad que no. Ninguna [remesa]. Porque mi padre está jubilado en Marruecos. Y mis hermanas todas trabajan como profesoras. No les falta*» (E42, ♂, 37). En estos casos es habitual que el emigrado se haya favorecido en los primeros instantes de su proceso migratorio de «remesas inversas», esto es, ayudas económicas por parte de la familia hasta la consecución de un empleo con el que sustentarse en la región de destino: «*No envío porque no lo necesitan. Están bien económicamente. Y si yo necesito algo les llamo*» (E6, ♂, 30). Estos TMPIE tampoco sienten la obligación de devolver el dinero del que dispusieron en su inicio migratorio, limitándose su remesa a regalos y obsequios durante sus visitas a la localidad de origen: «*La verdad que no. Enviaba al principio a mis hermanos, algún regalito o algo, cuando ya pasan exámenes o aprueban algo. Mi familia no me necesita tanto, somos familia de clase media, digamos, y no necesitan tanto mi dinero, tiene su dinero*» (E8, ♂, 37).

Tras analizar las distintas situaciones en las que se encontraban los TMPIE entrevistados en relación a las remesas, pasamos a continuación a exponer, a partir del estudio combinado de las entrevistas en profundidad y la ENI-07, algunas cuestiones concretas tales como la frecuencia de las partidas, la cantidad media anual, las personas destinatarias o el medio de envío.

En primer lugar, los padres son las personas a las que son enviadas la mayoría de remesas desde España (véase *tabla 7.3*, pág. siguiente). Los progenitores, que actúan como principal nexo de unión entre los miembros de la familia, son quienes se encargan de recibir el dinero y hacer uso del mismo: «*Yo mandaba el dinero a mi padre y era él quien lo gastaba según sus necesidades, normalmente en los gastos de la casa y ya está*» (E3, ♀, 42). No obstante, encontramos una importante divergencia en función del género del progenitor. El fuerte sistema de relaciones patriarcales presente en Marruecos supone que en la mayoría de ocasiones las remesas tengan como principal destinatario al padre: «*Lo mandaba a mi padre por si necesitaba algo. Mi padre es quien decide y lo gastaba [...] Lo que mandaba lo gastaban en cosas de la casa, en los*

gastos de la familia. Compraban harina, azúcar, aceite,... esas cosas de la familia» (E1, ♂, 45). Solo en aquellos supuestos en los que la figura paterna no está presente, es cuando la madre adquiere dicha responsabilidad: *«Mi familia vivía del trabajo de mi padre. Bueno, cobraban la pensión de mi padre, porque falleció y dejó a mi madre una paga que cobraba a finales de mes. Y yo les mandaba también dinero, eso está claro, siempre que trabajaba les mandaba dinero [...] Se lo envió a mi madre. Mi madre lo gasta y nosotros le mandamos dinero. Nosotros, tiene tres hijos, dos en Europa y uno en Canadá [...]. Compra medicamentos, comida,... ¿entiendes? Las necesidades de la casa o cualquier cosa que necesita comprar»* (E12, ♂, 40). La falta de autonomía económica de la mujer queda patente. Sobre el uso de las remesas, en gran medida se destinan a los gastos comunes en el hogar como, por ejemplo, la alimentación, la luz y el agua, medicinas o el alquiler de la vivienda: *«Cuando trabajaba en el Ayuntamiento les mandaba entre trescientos y cuatrocientos euros. Casi a cada mes les mandaba un poco para los gastos normales, pagar el agua, el butano, comida, hospital...»* (E29, ♀, 35).

Tabla 7.3 Persona destinataria de las remesas de TMPIE y No TMPIE en España, 2007

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Padres	87,2	80,0	84,4	77,2
Hermanos	17,9	28,0	21,9	26,9
Esposo, esposa o pareja	20,5	0,0	12,5	14,1
Hijos	10,3	4,0	7,8	10,2
Otros parientes	2,6	8,0	4,7	8,0
Otras personas no familiares o instituciones	0,0	0,0	0,0	1,3

Nota: Porcentaje de personas que sí reciben remesas. Son posibles varias opciones de respuesta.

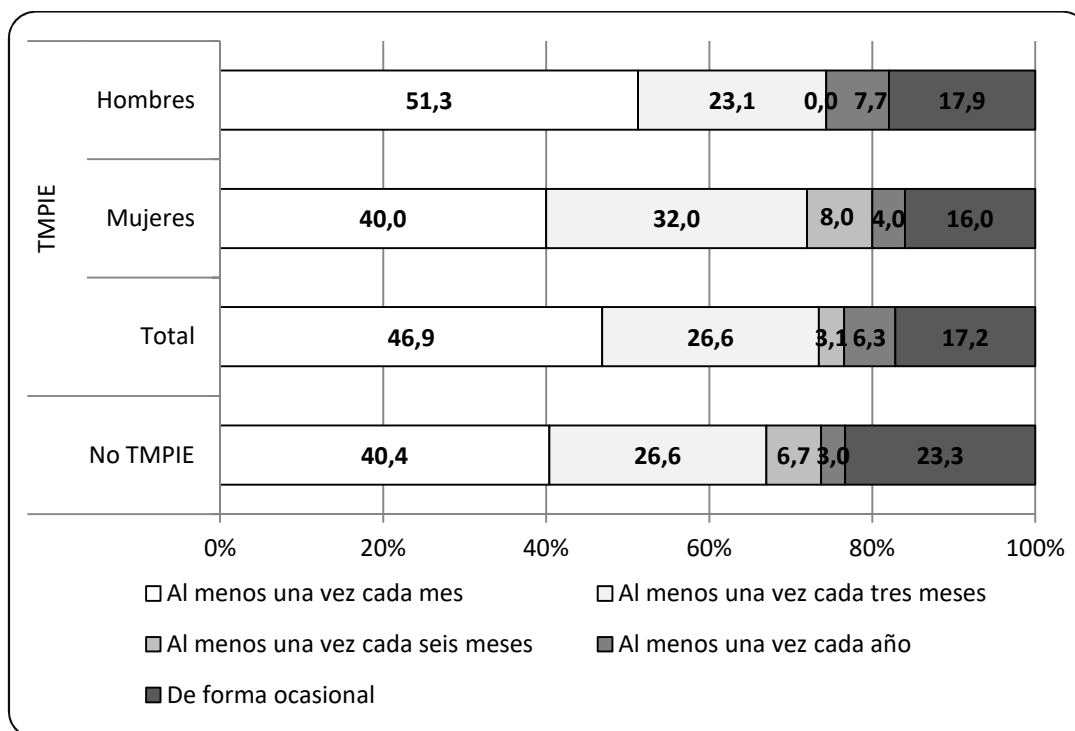
Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

A gran distancia se sitúan como destinatarios los hermanos, principalmente cuando ambos progenitores han fallecido o se encuentran ausentes: *«Lo mandaba a un hermano mío que se encargaba de mantener la familia. Es el más grande de la casa, y está casado y tiene hijos [...] Mi hermano es quien decidía. No lo gastaba en cosas que... [gesto de desaprobación]. ¡Es una persona honrada!, ¡que tiene hijos!, ¡entiende*

su responsabilidad! Él es quien lo gastaba en lo que faltaba en casa... y yo le ayudaba [...] Gran parte se gastaba en la comida. Es decir, no teníamos ningún proyecto... por ejemplo, si tuvieran algún negocio propio, yo no mandarían dinero. Si estuvieran bien y no necesitados no habría hecho falta mandar. Se gastaba en comida, en los gastos de... harina, pan, aceite, entre otros» (E2, ♂, 45). El envío de dinero al cónyuge o pareja y los hijos tampoco es elevado, si bien se destaca un mayor porcentaje en el caso de los hombres. Esto se debe al ya mencionado mayor número de varones que emigran como avanzadilla familiar, manteniéndose mujer e hijos en Marruecos hasta una hipotética reagrupación posterior. No se aprecian diferencias relevantes entre TMPIE y No TMPIE.

Entre quienes transfieren dinero regularmente, la frecuencia en el envío más compartida es la de al menos una vez cada mes, seguida de mínimo una vez cada tres meses (véase gráfico 7.12, pág. siguiente). De forma ocasional lo hace el 17,2% de los TMPIE: *«Estaban viviendo en condiciones mediocres [los padres]. Aunque no les mantenía, a veces les mandaba algo cuando estaban necesitados [...] aproximadamente cada trimestre, a través de MoneyGram. Cada trimestre podía mandar unos cien o doscientos, depende de sus necesidades. Si necesitaban algo, quizás cien, doscientos o trescientos. Depende de sus necesidades» (E1, ♂, 45). No obstante, las entrevistas en profundidad muestran como los datos ofrecidos por la ENI-07 se han visto alterados en los últimos años. El reciente deterioro del mercado laboral español ha supuesto que muchos TMPIE que destinaban parte de su salario para la familia en Marruecos reduzcan la frecuencia con la que mandaban dinero: «Cuando estaba trabajando en la empresa y estaba en mejores condiciones, mandaba una suma de dinero a Marruecos. Puede que mandara dos veces al año, aproximadamente unos cuarenta mil reales a través de MoneyGram... de doscientos euros hasta doscientos cincuenta o trescientos» (E3, ♀, 42). Como ya se ha comentado, en otras ocasiones es aún peor al optarse por cesar el envío de remesas con el propósito de poder sufragar los gastos de manutención en España.*

Gráfico 7.12 Frecuencia en el envío de remesas de TMPIE y No TMPIE en España, 2007

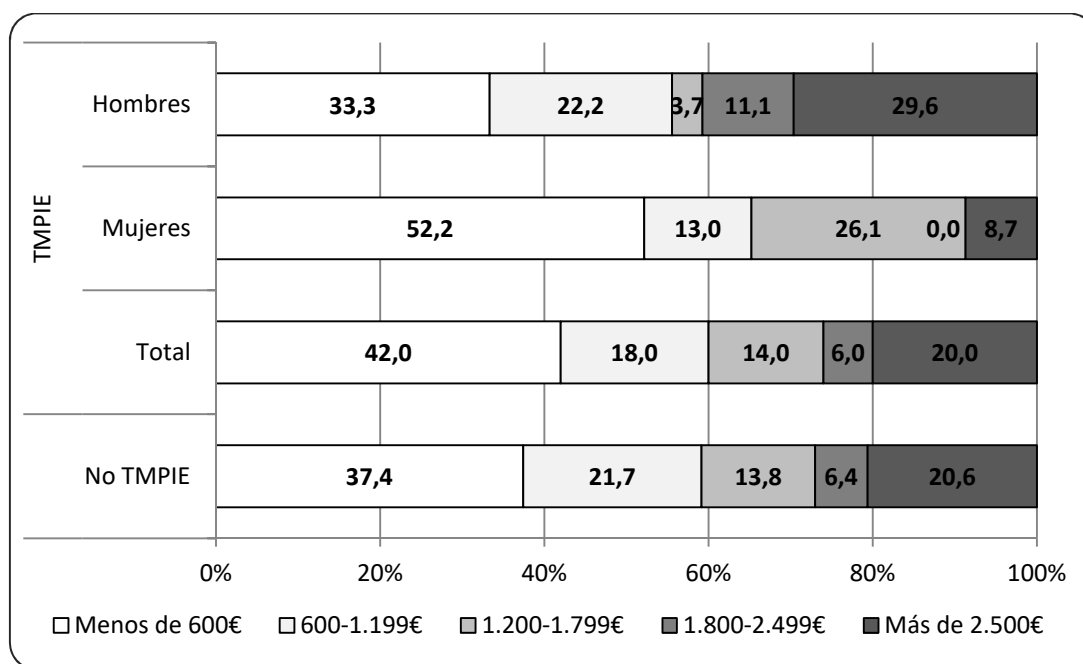


Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Igualmente sucede con la cantidad total de remesas enviadas anualmente, la cual se ha visto también afectada por las secuelas laborales de la crisis económica en España. Mientras que en 2007 cuatro de cada diez TMPIE (40,0%) remesaban más de 1.200 euros al año (véase gráfico 7.13, pág. siguiente), situándose la media anual en 1.244 euros, el relato de los entrevistados confirma la reducción de tales cifras: «Envío a mi madre sobre doscientos o doscientos cincuenta euros al mes. Ahora que estoy en paro le mando de lo que tengo guardado» (E22, ♂, 43). El porcentaje de aquellos que enviaban menos de 1.200 euros (60,0%), es decir, menos de 100 euros mensuales, si bien ya por entonces era elevado, se ha visto aumentado considerablemente en los últimos años: «Siempre que me llaman y necesitan algo, yo les mando, les compro lo que necesitan [...] ¿Cada mes? No, cada mes no. Cada trimestre, cada dos meses y medio les mando algo [...] ¿cuánto? Digamos, ciento cincuenta, doscientos, depende. Para las cosas que necesiten, si necesitan lejía, necesitan jabón... necesidades del día a día» (E12, ♂, 40). En definitiva, las dificultades de subsistencia en España han provocado un descenso de la cantidad enviada a la familia en Marruecos: «No les

mando mucho [a padres] porque a mí tampoco me llega por el alquiler, por los hijos, por los libros, por la ropa de los niños, tampoco tengo mucho. Pero lo que puedo. 50, 60, 100, lo que puedo les mando» (E43, ♂, 29). Las diferencias entre TMPIE y No TMPIE son mínimas.

Gráfico 7.13 Cantidad total de remesas enviadas en el último año de TMPIE y No TMPIE en España, 2007

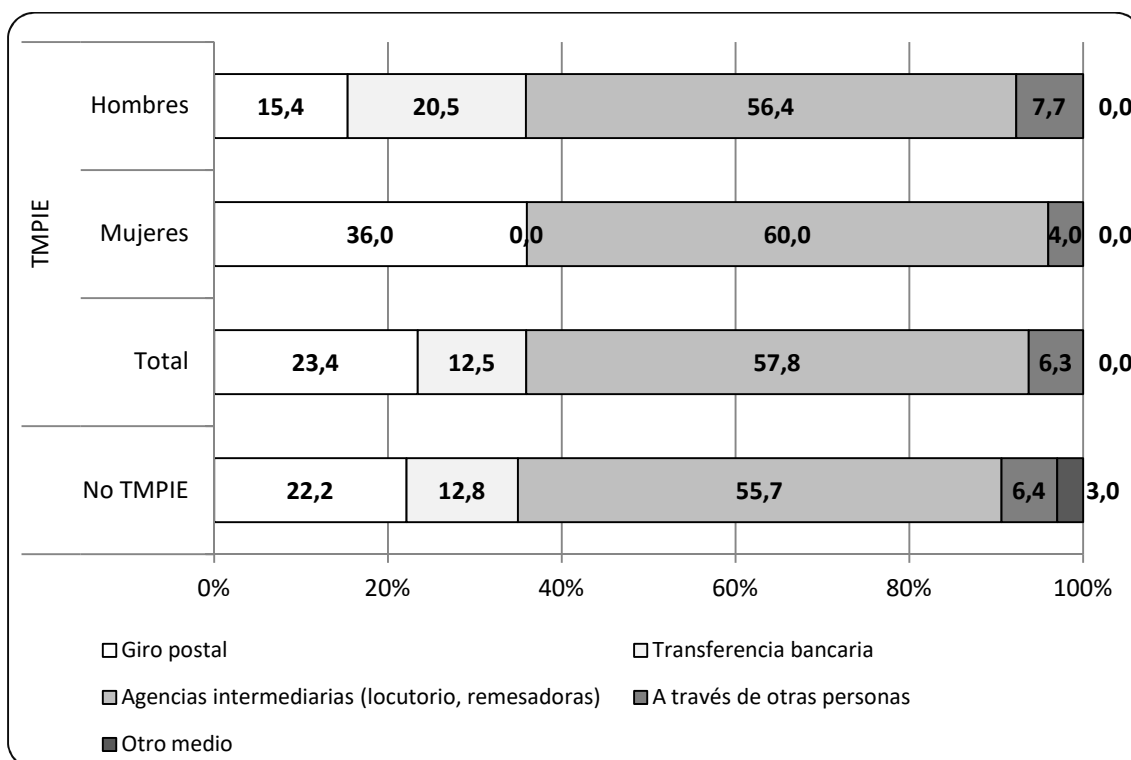


Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Por último, las agencias intermediarias (locutorios, remesadoras) se constituyen como el medio de envío preferido para seis de cada diez TMPIE (véase *gráfico 7.14*, pág. siguiente). Estas firmas, entre las que destacan MoneyGram, Ria, Western Union, Telegiros o Money Exchange, actúan como operadores de transferencia de dinero: «*Yo tengo una hoja de envío del dinero si quieres, lo acabo de mandar ayer [enseña la hoja]. Doscientos euros, con MoneyGram»* (E32, ♂, 34). Le siguen a gran distancia aquellos que optan por el giro postal (por ejemplo, Correos) o por la transferencia bancaria (por ejemplo, BBVA Dinero Express o Santander Envíos): «*A veces por el telégrafos. A veces por, como se llama la otra, MoneyGram, Western Union también»* (E23, ♂, 44); «*En aquel entonces era por correo, si lo recuerdo bien, por correo, y*

luego cuando apareció eso de Western Union entonces ya mandaba por esa vía» (E5, ♀, 45). Por último, destacar quienes mandan ahorros a la familia en origen a través de otras personas que viajan a Marruecos, tales como amigos, familiares o conocidos: «Envío cada vez que puedo, unos ciento cincuenta o doscientos euros, por el locutorio o por personas que conozco que vayan a bajar a Marruecos. Pues se los doy para que lo lleven» (E16, ♂, 49); «Cuando lo enviaba lo hacía por el banco, agencias o algún amigo de tu barrio que lo conoces y se lo mandas, eso al principio cuando no puedes bajar» (E8, ♂, 37). Este medio es algo más habitual en los periodos vacacionales, cuando muchos emigrantes regresan a Marruecos durante algunas semanas: «A través de correo, de un giro postal. Cuando regreso a Marruecos a ver a mi madre también le doy dinero, aunque esto sucede menos veces ya que me supone mayores gastos de los ahorros» (E22, ♂, 43). Los datos entre TMPIE y No TMPIE son prácticamente idénticos.

Gráfico 7.14 Medio de envío de las remesas de TMPIE y No TMPIE en España, 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

7.4.3 El retorno vacacional: «Cuando tengo vacaciones me voy a Marruecos»

El retorno temporal a Marruecos es otro de los desembolsos a los que los TMPIE habitualmente dedican parte de su salario: «¿Si voy de vez en cuando a Marruecos? Voy allí cada año. Me voy allí cada verano» (E13, ♀, 37). La mayoría intenta mantener el vínculo con el país de origen, por lo que periódicamente regresan a Marruecos para pasar sus días de vacaciones y visitar a la familia y amigos: «Cuando tengo vacaciones me voy a Marruecos» (E1, ♂, 45); «Suelo ir a Marruecos cada verano. También suelo ir cuando algún familiar cae enfermo [...] Un año, un año como mucho. Cada año voy a Marruecos, no puedo aguantar» (E14, ♂, 44). Estos resultados se confirman también a través de la ENI-07, (véase *tabla 7.4*) que muestra cómo los motivos del último viaje a Marruecos, tanto por parte de TMPIE como de No TMPIE, fue visitar a la familia y/o amigos (79,7% y 81,7%, respectivamente) y las vacaciones (66,2% y 60,2%). Estos retornos temporales tienden a realizarse “al ritmo de los calendarios laborales y de las vacaciones anuales en los países de acogida. [...] el verano sigue siendo la estación en la que la mayoría regresa” (Berriane & Aderghal, 2011b: 300-301): «Sí, veinte días de vacaciones [...] Vamos a Marruecos. En agosto» (E33, ♀, 32).

Tabla 7.4 Motivos del último viaje a Marruecos de TMPIE y No TMPIE en España, 2007

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Vacaciones	68,0	63,8	66,2	60,2
Visitar a la familia y/o a los amigos	77,3	82,8	79,7	81,7
Resolver algún asunto económico	2,7	0,0	1,5	2,0
Arreglar papeles para la regularización	6,7	1,7	4,5	3,0
Estancia periódica en el país de nacimiento	2,7	3,4	3,0	3,4
Motivos laborales	2,7	0,0	1,5	0,7
Otros motivos	8,0	12,1	9,8	15,0

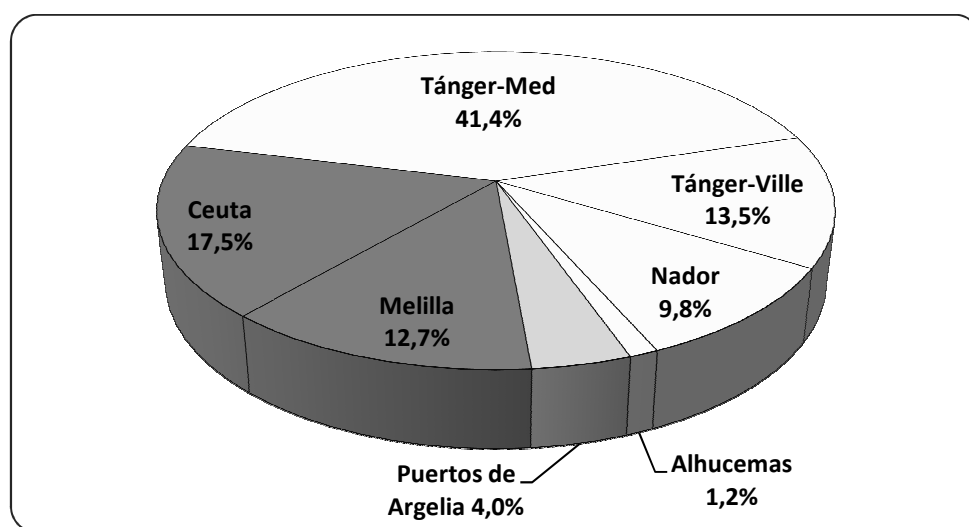
Nota: Cifras en porcentaje. Son posibles varias opciones de respuesta.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

La «Operación Paso del Estrecho» (OPE) ofrece un excelente ejemplo de la importancia del retorno estival entre los TMPIE y el resto de compatriotas en España.

Este dispositivo, coordinado desde 1987 por el Ministerio de Interior español a través de la Dirección General de Protección Civil y Emergencias, se activa anualmente entre el 15 de junio y el 15 de septiembre en los puertos de Algeciras, Tarifa, Málaga, Motril, Almería, Alicante, Melilla y Ceuta para facilitar la salida (y posterior llegada) de residentes magrebíes en Europa que retornan por vacaciones a sus lugares de origen (Protección Civil, 2015). En la Operación Salida de la OPE 2016 fueron 1.413.093 pasajeros y 332.783 vehículos los que se desplazaron hacia el norte de África (Protección Civil, 2016). Según datos de la Naviera FRS para la OPE 2013 (Fernández & Fernández, 2015: 53), los principales países europeos de los que procedían estos retornados eran Francia (37%), España (22%), Italia (16%), Bélgica (10%) y Países Bajos (9%). Tres hechos permiten afirmar que, entre los retornados vacacionales provenientes de España, la gran mayoría son de origen marroquí: 1) la preeminente presencia de marroquíes entre los sujetos que esperaban embarcar en el puerto de Motril durante las sesiones de trabajo de campo realizadas por el propio doctorando en la OPE de 2015; 2) que la mayoría de desplazamientos tengan como destino algún puerto de Marruecos (véase *gráfico 7.15*); y 3) que la población africana mayoritaria en España sea la marroquí. El volumen de TMPIE y No TMPIE retornados por vacaciones es, por tanto, considerable.

Gráfico 7.15 Puertos de destino en la Operación Salida de la OPE 2016

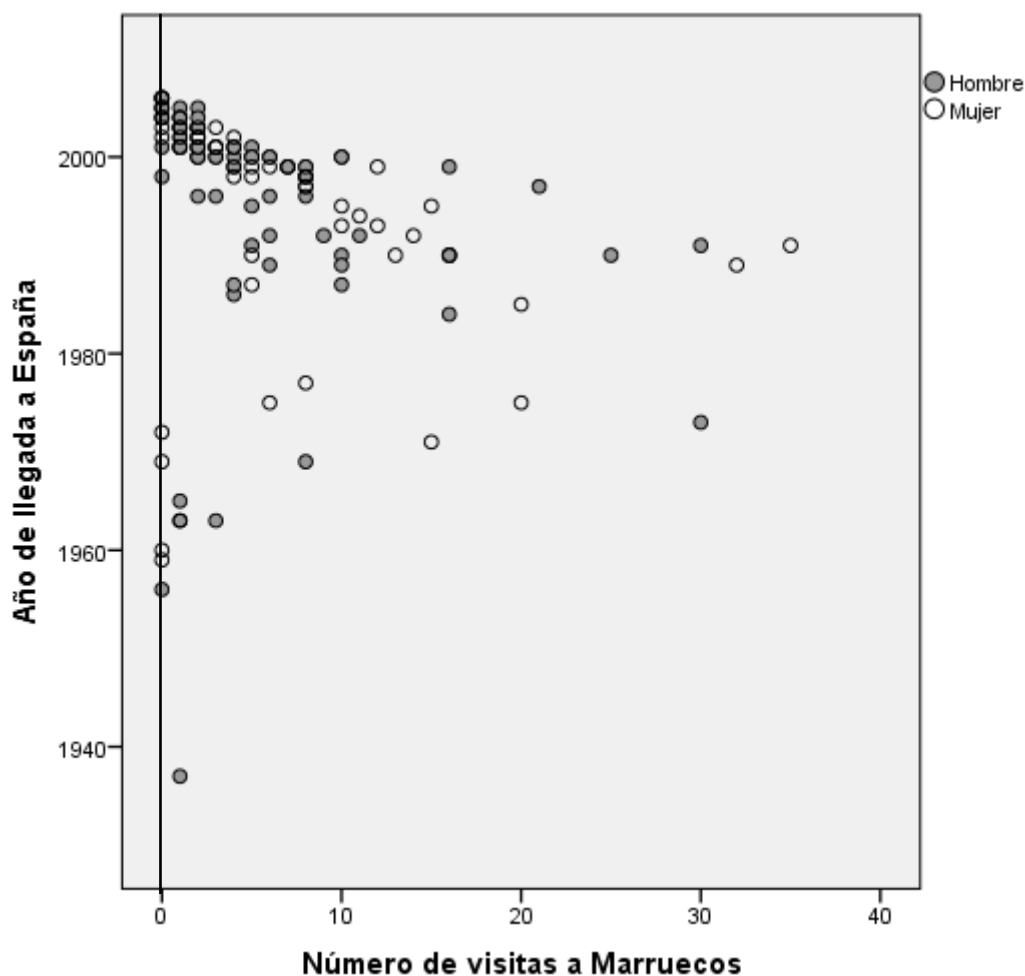


Nota: La Operación Salida de la «Operación Paso del Estrecho» (OPE) transcurrió entre el 15 de junio y el 15 de agosto de 2016 (la Operación Retorno lo hizo entre el 15 de julio y el 15 de septiembre de 2016).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Protección Civil (2016).

No obstante, las entrevistas en profundidad han podido determinar algunos perfiles en torno al comportamiento de los TMPIE frente al retorno vacacional. Aunque la intención mayoritaria es la de regresar asiduamente a la región de origen, no todos llevan a cabo tal propósito. En primer lugar, los TMPIE casados con todos o parte de los miembros de la familia nuclear residiendo en Marruecos, principalmente esposa y/o hijos, son más proclives a ello: «Sí, porque tengo mi familia y amigos [mujer e hijo residiendo en Rabat]. Hay que volver siempre que uno pueda [...] Vuelvo en verano» (E11, ♂, 33); «Las vacaciones las voy a pasar allí con mi familia [mujer e hijos residiendo en Tánger]. Sí, voy para disfrutar de mi familia. A pasar todo el rato con ellos» (E32, ♂, 34). En cambio, aquellos que han reagrupado a toda la familia o han fundado un hogar en España revelan largos periodos sin visitar el país de origen: «Imagínate que yo ahora, teniendo la nacionalidad, no voy a Marruecos. He ido tres veces nada más. ¿Por qué? Pues porque yo me casé con un extranjero [...] Al principio tienes unas aspiraciones, luego resulta que te casas, tienes hijos, responsabilidad... te cambia completamente la vida» (E30, ♀, 36). La mayor integración, que comúnmente va unida a un aumento de los gastos en la nueva sociedad (sirvan de ejemplo aquellas familias que han adquirido una vivienda en propiedad y en las que los hijos han nacido y/o crecido en territorio español), debilita los vínculos con Marruecos. Además, con el transcurso de los años es probable que los progenitores hayan fallecido, disminuyéndose de esta forma los lazos familiares en origen: «No, porque [...] actualmente están fallecidos [la madre y el padre]. Sí, los dos» (E5, ♀, 45). En el gráfico 7.16 (véase pág. siguiente), que muestra las visitas de TMPIE a Marruecos desde su llegada a España, se observa cómo aquellos con muchos años de residencia en territorio español han visitado relativamente pocas veces el país de origen.

Gráfico 7.16 Visitas de TMPIE a Marruecos desde la llegada a España por género, 2007



Nota: Se han excluido los casos que responden “No sabe”. Datos obtenidos mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

En segundo lugar, la situación laboral es clave a la hora de destinar parte del salario al retorno vacacional. En las primeras etapas a la llegada a España, las cuales coinciden con instantes en los que muchos TMPIE se encuentran indocumentados, la situación laboral es precaria y los salarios son más bajos. Algunos entrevistados comentan que no regresaron a Marruecos hasta pasados un par de años, salvo quienes lo hicieron excepcionalmente para realizar algún trámite burocrático: «*No regresé hasta el 2003, casi cuatro años sin volver. Ahí me he arreglado los papeles, con una “oferta” [proceso de regularización], como ya llevo unos pocos años en España, y ya luego me arreglaron los papeles y he bajado a Marruecos*» (E43, ♂, 29). La regularización de la

situación legal y la mejora de las condiciones contractuales y salariales en España favorecen el retorno vacacional a Marruecos: «*Allí solo es un mes o veinte días para ver a mi madre, a mi padre. Y ya volver. Yo tengo aquí el niño, tengo todo aquí en España. La mujer, el niño, todo. [...] Yo ya aquí. Mira, nosotros 11 meses aquí y un mes allí [...] Ahora es fácil entrar y salir, tengo permiso de trabajo de larga duración*» (E39, ♂, 40). La crisis económica, sin embargo, ha trastocado las intenciones de retorno de los TMPIE. El aumento de la precariedad laboral y las elevadas tasas de desempleo está provocando que muchos no puedan regresar anualmente a su región de origen: «*No lo sé, ya veremos si se puede [regresar por vacaciones]. Como la cosa está mal... falta dinero para las vacaciones. Llevo ya dos años sin bajar al país*» (E44, ♀, 34). Especialmente afectados se han visto aquellos que residen en provincias más alejadas de sus regiones de procedencia debido a que, a diferencia de quienes viven en el sur de España, los costes de desplazamiento son más elevados: «*Somos de Tetuán y Granada está muy cerca. Para mí ahí y aquí es lo mismo porque en cinco horas estoy sentado con mi familia*» (E6, ♂, 30). En tercer lugar, se detectan algunos casos de TMPIE que regresan periódicamente a Marruecos por motivos empresariales y/o comerciales: «*Esta semana, por ejemplo, vengo a comprar mercancía [a Madrid] y luego voy a Marruecos a venderla. Un día a la semana vengo a comprar mercancía y luego otro día para venderla. Importación, exportación [...] Desde hace ya 10 años. En España tengo la empresa en Sevilla. Y en Marruecos en Casablanca. La mercancía la compro de aquí o de Francia y la llevo a Marruecos*» (E26, ♂, 50).

Concluyendo con el regreso vacacional de los TMPIE, se hará mención a la influencia que éste tiene en relación al surgimiento de nuevos proyectos migratorios entre la población marroquí. Como se exponía en el capítulo 5, el discurso de «migrante exitoso» por parte de los retornados vacacionales, el cual minimiza los obstáculos y dificultades de todo tipo y enaltece los éxitos de su residencia en España, lleva a provocar un «efecto imitación» entre nuevos posibles migrantes: «*Solo tenía ojos para Europa [...] Esta idea me llegó de los amigos que venían del extranjero, porque llegaban y traían coches y eso. Y yo pensaba que debería irme y volver también con un coche. Es como un anhelo*» (E1, ♂, 45); «*Sinceramente no quería venir, pero veía a la gente emigrar y regresaban con dinero y decidí emigrar*» (E18, ♂, 65). De esta forma, es habitual que los migrantes regresen entregando regalos y haciendo ostentación de

ropa de marca y vehículos supuestamente en propiedad: «[Se emigra] *por la impresión que les causa la gente que va, les mienten [...]* Uno llega en coche, con un coche que alquila pero te dicen que lo han comprado, dicen que viven muy bien, pero en realidad no tiene nada y no es así» (E29, ♀, 35); «Si viene uno de España y lleva un año, y baja con el coche y luego se lo ve gente, el chaval, “¡lleva un año y ha bajado un coche! ¡Joder! ¡Entonces yo voy también!” Me ha pasado a mí [risas]» (E32, ♂, 34). En definitiva, el retorno vacacional alimenta los deseos migratorios entre la población marroquí: «Vivíamos en unas condiciones... y en un barrio en el que veías que todos estaban fuera. Si por ejemplo en el barrio había veinte personas, diez de ellas estaban en el extranjero. Y dado que esas diez personas en el extranjero venían y volvían cada verano... esa idea de emigrar siempre le dábamos vueltas en la cabeza» (E5, ♀, 45); «Creo que seguirán viniendo, siempre. Porque la gente, cuando bajamos ahora para las vacaciones con este coche [lo señala], te ve. Tú llegas diciendo que “no hay trabajo, ahora poco trabajo, hay mucha gente”, pero vienes con el coche. Creen que les estás mintiendo» (E43, ♂, 29).

7.5 Las vacaciones anuales: «Tengo vacaciones, pero no están pagadas»

El apartado anterior sobre retorno vacacional está íntimamente relacionado con el derecho a vacaciones anuales remuneradas por parte de los trabajadores. En Marruecos, a partir de los seis meses de trabajo, todos los trabajadores tienen derecho a beneficiarse de un día y medio de vacaciones anuales retribuidas por cada mes de servicio, es decir, 18 días al año¹⁶⁹. La presencia en el Código de Trabajo, sin embargo, no implica que realmente se cumpla la normativa en la industria de exportación. TMPIE entrevistados aseveran que, en caso de poca productividad, algunas empresas exportadoras tienden a otorgar días libres que no son remunerados: «En la industria de calzados [...] tú cobrabas lo que trabajabas y ya está [en referencia a que, si no hay trabajo, se dan días libres que no se cobran]. Si tenías alguna queja, nadie te escuchaba» (E2, ♂, 45). En el escenario contrario, cuando hay mucho trabajo, los

¹⁶⁹ Los días de vacaciones van ampliándose progresivamente con la antigüedad del trabajador en la empresa. Para más información véase *Anexo 1*.

trabajadores no pueden llegar a disfrutar de sus vacaciones: «*Si la exportación, es decir, si hay una demanda de mercancía, no hay vacaciones, aunque sea la fiesta del cordero, la fiesta de romper el ayuno o la fiesta del trabajo. Si hay exportación y mucha demanda de mercancía, trabajarás*» (E2, ♂, 45). Igualmente sucede cuando los trabajadores optan por tomarse días de vacaciones, encontrándonos relatos de TMPIE que no recibían retribución alguna: «*Al trabajador normal no le pagan [las vacaciones]. Pero yo cuando estaba trabajando allí [en la IE Confección] como responsable, sí lo pagaban [...] Un mes de verano. Aparte de los festivos esos que tenemos*» (E32, ♂, 34). Como revelan Trinidad et al. (2017), son los trabajadores de las empresas de primera línea y los puestos intermedios (*Offshoring*) y los *Call Center* (*Outsourcing*) quienes afirman beneficiarse de lo marcado en el legislación laboral: «*Las vacaciones eran pagadas, sí, eran pagadas [en un Call Center]. Como trabajé 9 meses, creo que no llegó a 14 días... o menos, 12 días. Porque no he cumplido el año, sabes*» (E6, ♂, 30); «*Unos 20 días al año, más las fiestas nacionales y religiosas*» (E24, ♂, 38). En definitiva, pese a ser un derecho de los trabajadores, «*depende de la empresa*» (E25, ♂, 31) que las vacaciones sean remuneradas o no.

Esta situación en el país de origen hace que muchos TMPIE contemplen España como una oportunidad de mejora laboral: «*Siempre hablábamos con la gente que trabajaba aquí [en España] y había una gran diferencia entre nosotros en cuanto a salario. Es decir, para trabajar todo un año sin tener ni un mes de vacaciones, ni un día de descanso... si me ponía enferma no cobraba. Son muchos factores que te incitaban a pensar en buscar algo mejor de lo que tenías*» (E5, ♀, 45). En España, según el artículo 38 del Estatuto de los Trabajadores (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015), el periodo de vacaciones anuales retribuidas en ningún caso será inferior a treinta días naturales ni será sustituible por compensación económica. Los periodos de disfrute serán fijados de común acuerdo por el empresario y el empleado o, en caso de desacuerdo, por la jurisdicción social. Las entrevistas en profundidad muestran cómo la mayoría de TMPIE disfrutaban de vacaciones remuneradas en contraposición a su experiencia en la industria exportadora en Marruecos: «*Las vacaciones, aquí mejor. En España mejor, en Marruecos no. En Marruecos no cobraba, no cobraba nada. Aquí cobras, te dan tus vacaciones*» (E1, ♂, 45). Se produce, por tanto, una mejora laboral en España en relación al trabajo en las empresas de exportación: «*Teníamos un buen*

horario y teníamos un buen salario también. Teníamos vacaciones y todo. Teníamos todos nuestros derechos en este trabajo [almacén agrícola]» (E4, ♀, 45); «Vacaciones sí que tenemos. Cuatro semanas al año» (E17, ♂, 47); «Teníamos un mes de vacaciones pagadas al año» (E30, ♀, 36).

No obstante, los resultados aportan algunas excepciones a las vacaciones retribuidas en España. En primer lugar, los TMPIE que se ocupan en la economía sumergida no gozan del derecho a días pagados de vacaciones. Esta situación, más común en las primeras etapas tras la llegada a la sociedad de acogida, hace que en caso de disponer de días libres por parte del trabajador, éstos no sean retribuidos: *«Depende del trabajo para saber cuántos días de vacaciones puedes tener. Si hay mucho trabajo, suele haber pocas vacaciones. Si hay poco trabajo, suele haber más vacaciones. Es decir, según las circunstancias del trabajo y de los pedidos. Si hay muchos pedidos, hay pocas vacaciones aquí en España. Y si hay pocos pedidos, uno puede tener tiempo y más vacaciones [...] No, no cobraba las vacaciones. Tampoco en Marruecos» (E3, ♀, 42); «Las vacaciones no las cobras. Yo no cobro vacaciones. En el campo como no estés fijo no se cobran vacaciones. Ahora me voy a mi país, pues no cobro» (E43, ♂, 29).* Y en segundo lugar, entre las consecuencias de la crisis económica destaca el empeoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores en España, incluyendo las vacaciones remuneradas. Mientras que unos TMPIE han pasado a trabajar más horas y días que lo estipulado por ley con el propósito de mantener el empleo, otros han accedido de nuevo a emplearse sin contrato con tal de reincorporarse al mercado laboral y salir del desempleo: *«Sí, tengo vacaciones. Pero yo aquí las vacaciones puedo cogerlas lo que yo quiera [risas], porque no están pagadas. No hay compromiso. Y no están pagadas porque ha crecido él ahora [en referencia al dueño de la tetería]. La cosa está complicada desde que no hay mucho movimiento [...] con la crisis» (E6, ♂, 30).*

7.6 La jornada laboral y el descanso semanal: «¿Horas de trabajo? Depende de la demanda»

La jornada laboral es uno de los aspectos sociolaborales que muestran mayor divergencia a la hora de comparar el trabajo en la industria exportadora y el primer

empleo en España. Como veremos, mientras que para unos TMPIE se produce una reducción en el número de horas trabajadas a la semana, para otros la movilidad es neutra o, incluso, ascendente. Comencemos detallando brevemente la situación laboral en origen. En Marruecos las actividades no agrícolas, las cuales incluyen a los trabajadores de la industria exportadora, quedan fijadas en 44 horas semanales de trabajo. Estas horas pueden distribuirse libremente a lo largo de los días laborables, con un límite de 10 horas de trabajo diarias¹⁷⁰ y con un descanso semanal de 24 horas consecutivas. Trinidad et al. (2017) muestran una realidad heterogénea según el tipo de empresa, la rama industrial o la categoría profesional del trabajador. Este escenario daba lugar, partiendo del análisis de las entrevistas en profundidad, a que unos TMPIE trabajaran las 44 horas semanales recogidas en el Código de Trabajo: «Ocho horas de lunes a viernes. Y sábado por la mañana» (E12, ♂, 40); «Ocho horas. Trabajaba toda la semana, menos el sábado por la tarde y el domingo. Entraba a las 7 y salía a las 16:30 [incluye descanso]» (E33, ♀, 32). Otros se empleaban más que lo marcado por ley: «Diez, doce horas al día. Toda la semana, más o menos [...] Por supuesto, los domingos también. Si no trabajabas no cobrabas» (E5, ♀, 45); «Era corte y confección con máquina y hacer patronaje con el ordenador. Trabajaba 9 horas al día, sábados hasta medio día y se descansa el domingo» (E8, ♂, 37); «Trabajábamos 15 días en turno de mañana y 15 días en turno de noche. Entrábamos a las 7 y salíamos a las 19 horas. Trabajábamos 12 horas, aproximadamente toda la semana. Nos daban un día de descanso, el domingo» (E31, ♂, 29). Y unos últimos, situados en una mejor posición, lo hicieran 40 horas (igual a lo determinado en España): «Ocho horas. De lunes a viernes [...] El viernes hemos cortado porque ahí nos respetan un poco la oración. Nos quitan dos horitas y lo hacemos el sábado por la mañana» (E17, ♂, 47).

Las horas extraordinarias, es decir, aquellas que exceden de la décima hora, también eran comunes entre los trabajadores de la industria exportadora, especialmente cuando la demanda de producción era elevada: «Cuando había más pedidos añadía más horas. Cuando había menos seguía con el mismo horario [...] Normalmente trabajaba hasta el sábado, pero trabajaba el domingo también cuando había pedidos que tenían que estar listos y en su momento no había mercancía. Entonces esperábamos a que

¹⁷⁰ El código de trabajo recoge algunos casos excepcionales en los que pueden superarse las 10 horas de trabajo diarias sin llegar a ser consideradas como extraordinarias. Para más información, véase *Anexo 1*.

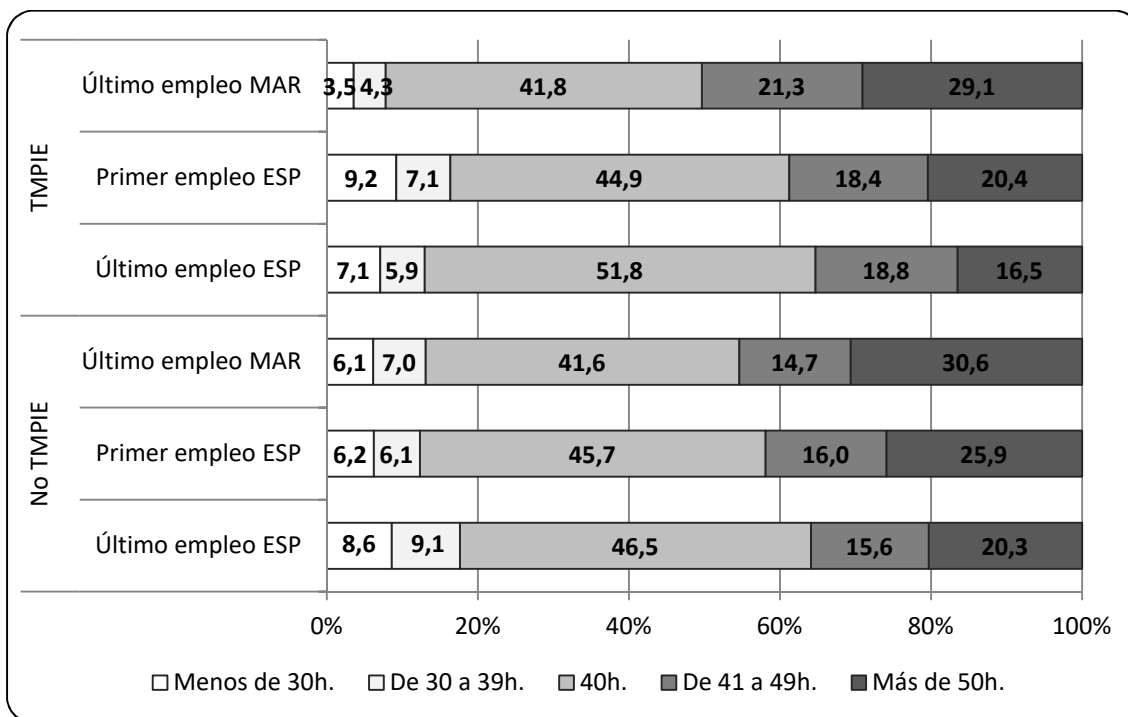
llegue la mercancía y luego a terminar el trabajo ese domingo, para poder exportarlo el lunes» (E3, ♀, 42). Éstas debían ser entre un 25% y un 100% mejor remuneradas que las ordinarias, según distintas particularidades recogidas en el Código de Trabajo marroquí. Las entrevistas muestran cómo, en muchas empresas, habitualmente se obviaba la normativa laboral y se cobraba la misma cantidad que por hora ordinaria: *«Trabajaba unas ocho o nueve horas, más o menos [...] Pagaban lo mismo por trabajar un día añadido [...] Puedes trabajar más horas [...] pero no daban más dinero [en referencia a si eran mejor pagadas que una hora ordinaria]. Si quieres añadir horas bien, si no adiós. Hay otros que sí querían»* (E1, ♂, 45). En otras ocasiones las horas extraordinarias eran de obligado cumplimiento, no recibiendo retribución alguna por su realización: *«Normalmente se trabajaba ocho horas y ellos te decían que tienes que esperar al camión para cargar. Te decían que debes añadir horas extras. Por ejemplo, si normalmente salíamos a las seis de la tarde, te decían que no, que hasta las diez. Y esas horas no las cobrabas»* (E2, ♂, 45); *«En Marruecos no cobrabas las horas que trabajabas. Las horas extras no se cobraban. Es lo que había»* (E4, ♀, 45).

Al llegar a España, la mayoría de TMPIE tuvieron un primer empleo de 40 horas semanales, cumpliéndose de esta forma con lo que marca la normativa española. El artículo 34 del Estatuto de los Trabajadores (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015) determina que la duración máxima de la jornada ordinaria es de 40 horas semanales de trabajo efectivo, si bien podrá establecerse, previo acuerdo¹⁷¹, una distribución irregular a lo largo del año. El número de horas ordinarias de trabajo efectivo no podrá ser superior a nueve diarias, salvo convenio colectivo o, en su defecto, acuerdo empresa-representantes de los trabajadores¹⁷². De este modo, mientras que en Marruecos uno de cada dos TMPIE (50,4%) se ocupaba 41 o más horas a la semana, en España lo hacía el 38,8% en su primer empleo (véase *gráfico 7.17*, pág. siguiente). A la inversa, se pasaba del 41,8% de quienes trabajaban 40 horas en Marruecos hasta el 44,9% en España. En general, se producía una reducción de la jornada laboral. Los datos de la ENI-07 muestran resultados similares para los No TMPIE.

¹⁷¹ En defecto de acuerdo, la empresa podrá distribuir de forma irregular a lo largo del año el 10% de la jornada de trabajo.

¹⁷² Los trabajadores menores de 18 años no podrán realizar más de ocho horas diarias de trabajo efectivo.

Gráfico 7.17 Horas de trabajo semanales en el trabajo principal de TMPIE y No TMPIE



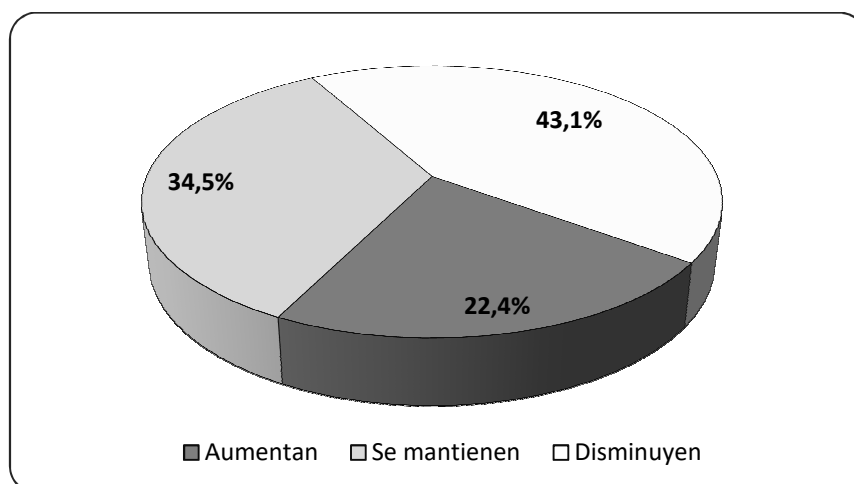
Nota: En el supuesto de haber trabajado o estar trabajando actualmente. “Último empleo ESP” en el momento de realización de la ENI-07, es decir, en 2007.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

El gráfico 7.18 (véase pág. siguiente) muestra cómo, efectivamente, la mayoría de TMPIE reducen el número de horas trabajadas al llegar a España (43,1%). No obstante, tanto el análisis caso a caso de los encuestados en la ENI-07 como las entrevistas en profundidad detectan a sujetos que las mantenían (34,5%) o aumentaban (22,4%). Los primeros se componen principalmente de TMPIE que desarrollaban su actividad laboral en empresas de primera de primera línea en Marruecos. Muchas son de propiedad extranjera y ofrecen, sobre todo para cargos intermedios, unas jornadas de trabajo similares a las existentes en Europa: «*En Marruecos [puesto de administración en IE], pues ocho horas. Trabajaba cinco días a la semana*» (E7, ♂, 29). En cuanto a los segundos, atañe a TMPIE que, respetándose lo estipulado en el Código de Trabajo, se empleaban 44 o menos horas en Marruecos, pero que al llegar a territorio español lo hacían por encima de esa cifra. Estos TMPIE habitualmente se caracterizan por acceder en España a un primer empleo en la economía sumergida: «*Pero cuando te vienes aquí y no encuentras nada [...] Yo conozco un pakistaní. Si te vas con un pakistaní trabajas*

todo el día. Trabajas lunes, martes, miércoles, jueves, viernes, sábado y domingo. Enero, febrero, marzo,... todo el año. A lo mejor en vez de cerrar a las 10, cierras a las 12. Echas media jornada, y 500 o 600 euros. Y a aguantar» (E36, ♂, 35). Las exigencias laborales y económicas iniciales junto a los obstáculos propios de las primeras etapas en la nueva sociedad hacen que acepten trabajos sin contrato de trabajo y con horarios superiores a la normativa española. En estos casos el descanso semanal también es menor que lo estipulado por ley¹⁷³: *«Trabajaba seis horas. Trabajábamos [en la agricultura] toda la semana, salvo cuando llovía. Ahí ya no trabajábamos. Los sábados, los domingos... no teníamos libre ni sábados ni domingos, salvo cuando llovía»* (E1, ♂, 45).

Gráfico 7.18 Movilidad en horas de trabajo semanales entre el último empleo en Marruecos y el primero en España de TMPIE



Nota: En el supuesto de haber trabajado o estar trabajando actualmente. Cifras en porcentaje obtenidas mediante el análisis caso a caso de los TMPIE encuestados, motivo por el que no se incluyen los No TMPIE.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

¹⁷³ La legislación laboral determina que entre el final de una jornada y el comienzo de la siguiente mediarán, como mínimo, doce horas. Además, los trabajadores tendrán derecho a un descanso mínimo semanal de día y medio ininterrumpido (acumulable por periodos de hasta catorce días) que, como regla general, comprenderá la tarde del sábado o, en su caso, la mañana del lunes y el día completo del domingo.

Las horas extraordinarias, que según el artículo 35 del Estatuto de los Trabajadores (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015) son aquellas que se llevan a cabo sobre la duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo, también explican parte de los casos anteriores que ven cómo se mantiene o aumenta su jornada laboral. Las horas extraordinarias¹⁷⁴ son bastante habituales entre los TMPIE a lo largo de su trayectoria laboral en España, especialmente en las primeras etapas tras su llegada: *«Bueno, en principio cuando había entrado aquí al matadero sí que había trabajado más horas. En principio, ¡eh! [...] Ahí trabajamos nueve horitas aproximadamente. Si quieres hacer una horita... a veces hago una hora extra a las nueve horitas. Y el fin de semana hacemos aquí dos o tres horitas, el sábado. [...] Todas [las horas extraordinarias], sí, todo entra, todo está cotizado, todo entra en la Seguridad Social [...] Sí, sí, me pagan las horas extras»* (E17, ♂, 47). En esos primeros empleos es más frecuente que los TMPIE se inserten dentro de la economía sumergida, donde la jornada laboral y las horas extraordinarias son mayores. Con la progresiva integración y regularización en la nueva sociedad, se accede a empleos bajo contrato de trabajo, en los cuales las horas extraordinarias tienden a cobrarse mejor que una hora ordinaria: *«Aquí [España], si trabajas durante tus vacaciones cobras, y cobras más de lo que sueles cobrar en días normales. En Marruecos [...] cobras igual. Lo que cobras un lunes, lo cobras un domingo»* (E2, ♂, 45); *«Allí [Marruecos] puedes añadir horas extras sin cobrarlas. Aquí [España], si añades horas extras, cobras. [...] En la construcción [...] nos daban regalos el fin de año y las pagas extras por trabajar horas extras. Los sábados por la tarde, si uno trabaja dos horas más o algo, pues daban una paga extra [...] pagaban más, pagaban el doble»* (E1, ♂, 45).

El gráfico 7.17 también muestra cómo, con los años de residencia en España, se reducen levemente los casos que se empleaban en 50 o más horas semanales. En cambio, aumentan 6,9 puntos aquellos que trabajan 40 horas. La regularización de la situación legal en España, el fortalecimiento del capital social, así como otras variables relacionadas con una mayor integración en sociedad de acogida, facilitan una cierta

¹⁷⁴ Las horas extraordinarias pueden compensarse por tiempos equivalentes de descanso o abonarse por una cuantía que, en ningún caso, podrá ser inferior al valor de la hora ordinaria. Estas horas no podrán superar las 80 al año, salvo aquellas destinadas a prevenir o reparar siniestros y otros daños extraordinarios y urgentes. Salvo que se haya pactado por convenio colectivo o contrato individual de trabajo, las horas extraordinarias serán voluntarias (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015).

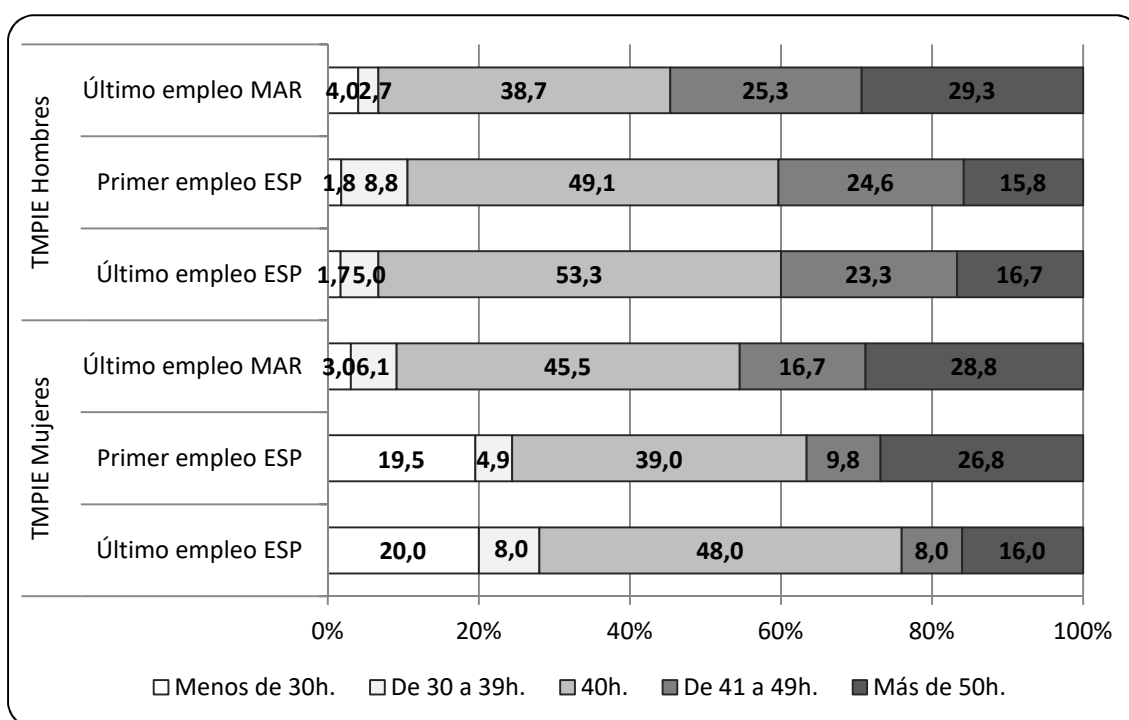
mejora de la jornada laboral para los TMPIE: «*La verdad que era un trabajo algo duro, porque hacía de todo [...] El día empezaba a las siete y hasta las siete de la tarde a veces. Sí, doce horas. Es decir, el trabajo de restaurantes... había mucha clientela, era grande [...] Había mucho trabajo y se cobraba poco. Estaba obligado a buscar de nuevo algo mejor y lo encontré [...] en el cultivo de semillas en una empresa de agricultura [...] El horario... empezábamos de siete a una y de las tres hasta las seis. Un buen horario*» (E2, ♂, 45). No obstante, los datos de la ENI-07 arrojan disparidades según el género, resultados que serán presentados a continuación. Al igual que en la primera movilidad, en esta segunda tampoco se aprecian diferencias con los No TMPIE. El periodo más reciente, el cual se singulariza por la crisis económica, también será expuesto a partir del estudio de la jornada laboral por género.

Los resultados por género confirman la mejora entre Marruecos y el primer empleo en España (véase *gráfico 7.19*, pág. siguiente). Centrándonos en quienes se empleaban 41 o más horas, se produce una disminución de 14,2 puntos en los hombres y de 8,9 puntos en las mujeres. En el caso de aquellos hombres que trabajan 40 horas, se observa un aumento de 10,4 puntos. En cambio, no sucede así en el caso de las mujeres TMPIE. Esto se debe al considerable aumento de mujeres que trabajan en su primer empleo en España menos de 30 horas (19,5% frente al 3,0% en Marruecos), jornada laboral suficiente para obtener unos pequeños ingresos a sumar a los del cónyuge y que les permiten compaginar las tareas del hogar con la actividad laboral: «*Cuidaba esa mujer anciana, le daba sus medicamentos, le cambiaba, le daba de comer... No tenía muchas horas. Eran tres horas al día, hasta el sábado. Tenía los domingos libres*» (E3, ♀, 42).

En cuanto a la comparativa entre el primer empleo y el que poseían en 2007, no se aprecia una alteración de la jornada laboral en los hombres TMPIE según la ENI-07. Aquellos que trabajaban 40 horas pasan del 49,1% en el primer empleo hasta el 53,3% en 2007, mientras que las cifras de quienes mantienen o superan las 41 horas son semejantes (40,4% y 40,0% respectivamente). El análisis de las entrevistas en profundidad, en cambio, sí refleja una reducción de las horas trabajadas para los hombres. ¿A qué se debe esta desemejanza en los datos aportados por la ENI-07 y las entrevistas? Los sujetos entrevistados muestran cómo el descenso de horas, incluidas las extraordinarias, se produce cuando se lleva bastante tiempo de residencia en España. En

ese momento es común que se efectúe una movilidad hacia empleos (y sectores de actividad) con mejores condiciones laborales, incluida la jornada laboral. Esta situación no es tan habitual entre los hombres TMPIE recogidos en la ENI-07 debido a que, en el momento de su realización, muchos llevaban aún poco tiempo de residencia. Recapitulando del apartado 5.3.1, la primera salida migratoria desde Marruecos se produjo a partir de 2000 para el 43,0% de los hombres TMPIE encuestados.

Gráfico 7.19 Horas de trabajo semanales en el trabajo principal de TMPIE según género



Nota: En el supuesto de haber trabajado o estar trabajando actualmente. “Último empleo ESP” en el momento de realización de la ENI-07, es decir, en 2007.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

En las mujeres TMPIE destaca especialmente la reducción de 10,8 puntos entre las que trabajan 41 o más horas entre el primer empleo y 2007. A cambio se produce un aumento de aquellas ocupaciones de 40 o menos horas. Estos cambios están relacionados con las altas tasas de inactividad de la mujer TMPIE, las cuales se situaban en 2007 en el 42,9%. En un contexto de desarrollo económico, las mujeres con peores condiciones laborales y/o que podían permitirse sustentar a la familia a partir de las retribuciones del cónyuge, pasaban a la inactividad o a empleos con menores horas de

trabajo: *«Cuidando a otra mujer anciana, pero solo por una hora y ya está. Le daba sus medicamentos y ya está [...] Éste fue gracias a una conocida, una amiga. Estuve unos seis meses [...] porque falleció»* (E3, ♀, 42).

La crisis, sin embargo, ha provocado un elevado desempleo entre los TMPIE, especialmente entre la mano de obra masculina. Ante esta situación, la estrategia de muchas familias ha pasado por la reincorporación de la mujer al mercado de trabajo: *«Trabajamos por turnos, especialmente en esta empresa [de verduras]. Entramos a las seis de la mañana y salimos a las tres de la tarde. Una semana así y otra semana lo contrario. Entramos a las tres y salimos a las doce»* (E3, ♀, 45). Por otra parte, la jornada laboral se ha visto aumentada para algunos TMPIE al apostar por el pluriempleo, única opción que han contemplado de cara a alcanzar salarios similares a la situación previa a la crisis. Otros han aceptado trabajos a tiempo parcial ante la imposibilidad de encontrar empleos a jornada completa: *«Creo que me quedé cinco meses sin trabajar. Y luego conseguí este trabajo [...] [Ahora] yo tampoco trabajo todo el día. Yo trabajo solamente seis horas»* (E6, ♂, 30); *«El salario se paga por horas. Hablamos de 20 horas o por ahí semanales [...] Por la tarde. De cuatro a nueve o nueve y media»* (E7, ♂, 29); *«Cuando hay faena me llaman. Cuando no hay faena, no llaman [...] Ahora no ha faena. No hay trabajo en los zapatos. Cuando hay faena, hay contrato, cuando no, no. [...] Este año menos. Este año solo trabajo 6 meses [...] Antes mejor, sí. Antes estaba trabajando todos los días. Y ahora no. Ahora solo estoy trabajando 4 horas, 4 horas y media, 5, más o menos»* (E39, ♂, 40). También se está produciendo una reducción de las horas extraordinarias entre aquellos que han mantenido sus empleos.

Por último, se han detectado diferencias en la jornada laboral en función del sector de actividad o la situación profesional en la que se ubicaban los TMPIE. En la construcción, donde los TMPIE trabajan fundamentalmente como obreros, tienden a ocuparse unas nueve o diez horas diarias de lunes a viernes, trabajándose excepcionalmente los sábados por la mañana: *«Trabajaba en la obra como peón [...] ¿Horario? Igual que todo el mundo, unas 9 horas»* (E8, ♂, 37); *«Unas diez horas diarias en la obra. Todos los días desde las siete y media de la mañana hasta las dos y media. Para comer una hora de descanso. Y hasta las cinco o seis de la tarde [...] De lunes a viernes, y algún sábado»* (E16, ♂, 49); *«De las siete hasta las cinco de la tarde*

[en la construcción] [...] *Bueno, de lunes hasta el viernes. El sábado si hay trabajo, trabajamos medio día*» (E32, ♂, 34). Muchos de estos entrevistados se encuentran en la actualidad en desempleo. En la industria manufacturera las jornadas de trabajo son similares: «*Trabajo diez horas al día [en una fábrica textil], de lunes a viernes. Los sábados trabajo de 8 a 13 horas*» (E28, ♀, 26); «*En la confección [...] de las siete hasta las cinco de la tarde, de lunes hasta el viernes. Bueno, el sábado si hay trabajo, trabajamos medio día*» (E32, ♂, 34).

En la agricultura, la dureza del trabajo de jornalero hace que sean habituales jornadas de máxime siete u ocho horas: «*Casi ocho [en la agricultura]. Es que nos vamos de las siete a las doce, y volvemos por la tarde de las cinco hasta las ocho o por ahí. Bueno, casi ocho horas*» (E23, ♂, 44); «*Trabajo en la agricultura, mi puesto es de trabajador normal [...] Trabajamos de 8:00 a 11:00 y de 16:30 a 20:00*» (E11, ♂, 33). No obstante, la elevada precariedad contractual del sector provoca que algunos TMPIE también se empleen sábados e, incluso, domingos, especialmente quienes trabajan de temporeros: «*Las horas a 4 euros. ¿Cuántas horas? Durante todo el día. Se trata de la fresa. Cuando está la fresa lista para recoger, trabajamos un día tras otro. Cuando todavía no ha madurado, no trabajábamos [...] Trabajábamos en temporadas de fresa*» (E34, ♀, 35). En los almacenes agrícolas, más feminizados, el horario de trabajo depende de la necesidad de mano de obra del momento, si bien generalmente las jornadas son más elevadas que en el caso de los jornaleros: «*Cuando entré yo [a una empresa de empaquetado de verduras] había pocas horas, pero luego, los meses de enero, febrero, marzo... trabajábamos bastantes horas. Trabajábamos hasta catorce horas*» (E13, ♀, 37); «*Depende de la demanda en el almacén [de frutas y verduras]. A veces tres, a veces cuatro, a veces diez, a veces ocho... a veces hasta la mañana siguiente [...] Nueve horas, casi siempre nueve*» (E14, ♀, 44).

El sector servicios, en especial el comercio y la hostelería, es el que presenta jornadas más elevadas: «*Bueno, entre nueve y diez horas al día [en un restaurante]. A la semana trabajamos seis días*» (E17, ♂, 47); «*Trabajé en una ETT¹⁷⁵. ¿Sabes lo que es? Una empresa que te manda a trabajar por horas. Te envía a trabajar en restaurantes, hoteles... donde te toque [...] El horario, de 14 a 00 horas*» (E30, ♀, 36); «*Yo trabajo casi todos los días [en locutorio]. Bueno, domingo no trabajo, hago el día de descanso*

¹⁷⁵ Empresa de Trabajo Temporal.

pero trabajo solo medio día. A veces tengo que trabajar un día pero me ayuda [el dueño] de nueve a dos o tres de la tarde» (E20, ♂, 25). El hecho de que sea en este sector donde los TMPIE se emplean más por cuenta propia, no les exime de tener amplias jornadas de trabajo: *«Abro [un comercio familiar] a las 9 y cierro sobre las 14 o 14:30. Regreso a las 17 y cierro a las 21. Como no me da tiempo para ir a comer y volver me quedo aquí [...] Toda la semana, excepto el domingo por la tarde»* (E33, ♀, 32).

7.7 La sindicalización: «No estoy afiliada a un sindicato»

Si bien la constitución marroquí de 2011 (Ruiz, 2012) reconoce, en su artículo 29, “las libertades de reunión, concentración, manifestación pacífica, de asociación y afiliación sindical y política, así como el derecho de huelga”, Marruecos continúa en la actualidad sin ratificar el convenio fundamental de la OIT número 87 sobre libertad sindical y protección del derecho de sindicalización. Por tanto, no es de extrañar, como afirman Trinidad et al. (2017), la baja presencia de trabajadores sindicados en la industria exportadora, incluidos aquellos que se emplean en los *Call Center* (*Outsourcing*). El miedo de los trabajadores a represalias por parte del empleador, tales como el despido, todo ello en un contexto que facilita una precariedad y flexibilidad en las empresas, provoca unas ínfimas tasas de sindicalización: *«¿Sindicato? No, no. A sindicato no. Allí [Marruecos] es que si te afilias te echan directamente fuera. Allí no hay derechos»* (E19, ♂, 31). También influye la desconfianza hacia las organizaciones sindicales, las cuales tachan de ineficaces e, incluso, de ser afines a las empresas de exportación: *«Yo de verdad que te digo que es una pérdida de tiempo porque el sindicato en Marruecos... con sindicato o sin sindicato es lo mismo»* (E46, ♂, 31); *«El trabajo [en la IE Confección] lo dejé yo sola, nadie me despidió. Hubo problemas con un sindicato y eso. No me gustó aquello y me salí»* (E14, ♀, 44); *«Los sindicatos [...] son un juego. Cuando montan una empresa, montan un sindicato para dar una buena imagen a la Unión Europea, a otras empresas con que hacen convenios, o para decir que yo tengo sindicato»* (E45, ♂, 33). El desconocimiento, en definitiva, no parece ser la causa de esta baja afiliación.

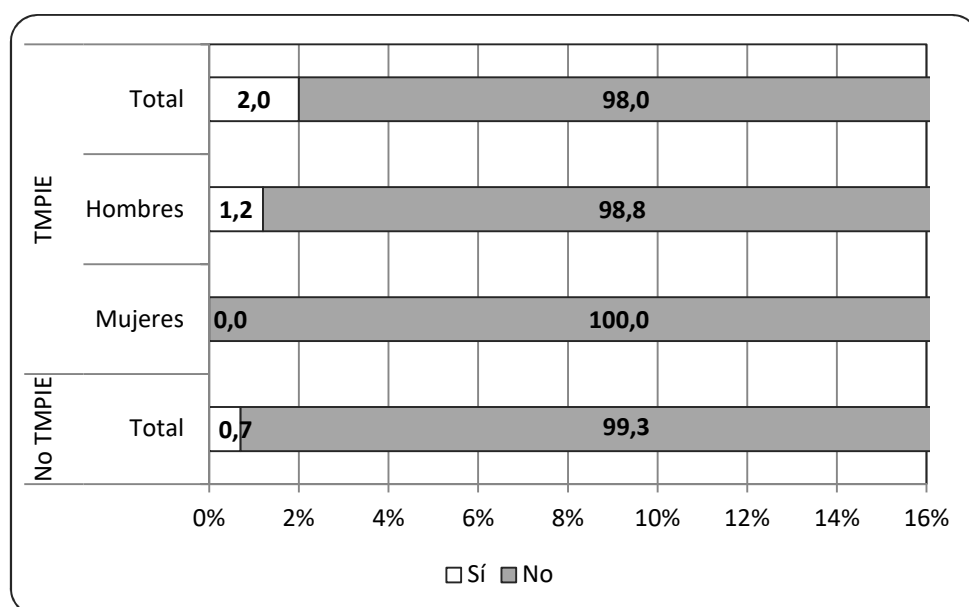
La ENI-07 (véase *gráfico 7.20*, pág. siguiente) muestra como la escasa participación sindical en origen se traslada igualmente a la región de destino. Solamente el 2,0% de los TMPIE participa en actividades políticas, sindicales o vecinales en España (el porcentaje posiblemente sería aún más bajo si se pudiera discriminar la actividad sindical del resto), cifra inferior a la ya de por sí baja participación de la población autóctona¹⁷⁶. El mismo resultado aportan las entrevistas en profundidad: «No [...] *La verdad es que nunca me he metido en ese mundo*» (E7, ♂, 29); «*No estoy afiliada a un sindicato [...] Mis circunstancias y mis responsabilidades familiares no me permiten... mis hijos todavía son chicos y no tengo mucho tiempo para eso*» (E3, ♀, 42). La menor integración en la sociedad española es una de las causas que hacen que una mayoría de TMPIE no estén sindicados. El poco tiempo de residencia provoca que se desconozcan las organizaciones sindicales existentes en España o, en caso de conocerlas, se ignoran las actuaciones necesarias para estar sindicado: «*Todavía no ha surgido la idea, no me he animado a estar con ellos, no he tenido información. Sé que luchan por los derechos del trabajador pero todavía no he ido*» (E8, ♂, 37); «*No. La verdad es que aquí no sé, no conozco. Además están lejos, en Madrid [residencia y empleo en Fuenlabrada]*» (E33, ♀, 32). En otras ocasiones el hecho de encontrarse trabajando en la economía sumergida imposibilita la actividad sindical: «*No, no. No tengo papeles, no puedo apuntarme*» (E16, ♂, 49).

La experiencia negativa vivida en origen también tiene un importante peso aclaratorio, sobre todo en las primeras etapas en España. Algunos entrevistados no se plantean la posibilidad de estar afiliados debido a posibles represalias por parte del empleador, similares a las contempladas, directa o indirectamente, en la industria exportadora marroquí: «*No, nada [...] ¿Por qué no lo estoy? ¡Ya tengo suficientes problemas con lo mío como para... un sindicato!*» (E1, ♂, 45); «*No. De la tienda a casa, de casa a la tienda [...] Nada de sindicatos*» (E9, ♂, 33), «*No, esos temas no me gustan. Yo me defiendo por mí mismo. Los temas políticos los dejo*» (E27, ♂, 33). Esta experiencia igualmente influye en la poca confianza depositada en los organismos sindicales: «*No, por ahora no estoy afiliada a ningún sindicato [...] Porque no hacen*

¹⁷⁶ Según la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2007), solamente el 15,8% de los ocupados en España estaba afiliado a algún sindicato. Datos más recientes de la OCDE (Instituto de Estudios Económicos, 2013) la sitúan en el 15,9% para 2011.

nada, no ayudan en nada» (E4, ♀, 45); «¡No! ¡Pero qué me da una asociación [sindical]!» (E36, ♂, 35). A la poca utilidad que les transmiten los sindicatos se une el obstáculo de tener que pagar periódicamente las tasas de afiliación: «No, no te dan ninguna ventaja. Tengo que pagar para estar afiliado y no puedo permitírmelo» (E11, ♂, 33); «Ellos dicen que cuando tenga algún problema con algún jefe, tienes que pagar unos treinta o treinta y cinco euros para ayudar a conseguir su derecho. Bueno, me fui una vez que tenía un problema y después ya no» (E23, ♂, 44).

Gráfico 7.20 Participación en actividades políticas, sindicales o vecinales de TMPIE y No TMPIE en España, 2007



Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Los pocos TMPIE que están o estuvieron en algún momento de su trayectoria laboral sindicados son aquellos más asentados en la sociedad española: «Sí, tenemos un sindicato que se llama SOC. Sindicato de Obreros del Campo. Estoy afiliado [...] Sí, es la consecuencia del emigrante en Europa. Tiene que estar afiliado para conocer los derechos del trabajador, defender sus derechos... muchas cosas» (E15, ♂, 45); «Sí, a la UGT. Me he afiliado porque ahí por lo menos si te pasa algo o lo que sea ya tendrás donde puedes apoyar... si no. Porque ahí si tienes alguna duda o lo que sea, para

preguntar es mejor los sindicatos» (E17, ♂, 47). De forma concreta son quienes se emplean en empresas más grandes, en las que la mayoría de trabajadores se encuentran afiliados, los que poseen menores barreras de entrada a un sindicato: «Sí, porque cuando empecé a trabajar en la empresa de la limpieza casi todos los que trabajaban conmigo estaban afiliados. Entonces yo también me afilié [...] Creo que sí defiende los derechos de los trabajadores, aunque yo nunca acudí a ellos. Pero creo que sí. Si los necesitas te escucharán» (E5, ♀, 45).

No obstante, los efectos de la crisis económica también han hecho mella en la participación sindical. El mayor número de desempleados y el aumento de la precariedad laboral en la actualidad ha provocado que algunos TMPIE dejen de estar sindicados: *«Estaba afiliado en Comisiones Obreras [...] para conocer mis derechos, mis obligaciones y gracias a Dios he aprendido cosas. Me enteré de que tenía derechos. Si me despedían, qué es lo que tenía que pedir. Si me contrataban, qué es lo que tenía que pedir. Tenías derecho a un abogado si surgía algún problema [...] Cuando salí de la empresa [agrícola] cumplieron con mis derechos. Lo consulté con Comisiones Obreras [...] Trabajé durante las precampañas, entonces no llegué a ser fijo. Yo pensé que tenía derecho a ser fijo, entonces acudí a ellos. Me preguntaron cuánto llevaba trabajando con aquella empresa. Revisaron mi vida laboral, el tiempo trabajado, cuántas horas y lo calcularon todo. Entonces me dijeron que me faltaba un mes para que sea fijo [...] la empresa hizo sus cálculos y sabían que si añadía un mes más tendrían que contratarme como fijo y no querían hacerlo. Es decir, al final fue todo legal [...] Cuando salí del trabajo salí del sindicato. Para que me saliera ahora otro trabajo legal no lo creo. Trabajo solo dos días o tres así en la agricultura. Dos días aquí y otros por allí. Entonces ya ni pregunto por ellos» (E2, ♂, 45). Por último, también ha influido el progresivo deterioro del papel sindical en la sociedad a lo largo de los últimos años: *«Nunca he estado afiliado. Nunca me he fiado de ellos. Cuando acabes [de la entrevista] ve a tomar un café con ellos. Verás que hablan por ellos, no por los trabajadores» (E22, ♂, 43).**

7.8 A modo de conclusión

El capítulo anterior mostró la «movilidad laboral descendente» que se producía entre el último empleo en Marruecos y el primero en España. Esta trayectoria, sin embargo, ha sido diferente en cuanto a la condición laboral concreta en la que nos ubiquemos. Pese a que muchos se emplean en la economía sumergida al llegar a España, lo que les lleva a empeorar su situación contractual respecto a Marruecos (y todo lo que lleva aparejado encontrarse sin permiso de residencia y trabajo), al menos el salario y, frecuentemente, la jornada laboral es mejor que en origen. Por ejemplo, un salario que es considerado bajo en España para la población autóctona (incluso por debajo del Salario Mínimo Interprofesional), para un TMPIE recién llegado es superior al que perciben en origen.

Con los años de residencia y la mayor integración en la sociedad de destino se contempla una mejora general de las condiciones de trabajo. Aumentan los contratos indefinidos (aunque continúan prevaleciendo los temporales), el salario, las vacaciones retribuidas, a la vez que la jornada laboral se ajusta a la normativa española en materia laboral. No obstante, la crisis económica ha roto esta evolución ascendente, llevando a muchos TMPIE al desempleo o, de cara a mantenerse empleados, aceptar situaciones de subempleo, pluriempleo y/o precariedad laboral. Las condiciones laborales, por tanto, se han visto empeoradas profundamente en el periodo de recesión económica. Se produce, por tanto, un reajuste de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales por parte de los TMPIE (PSB).

8. PERSPECTIVAS LABORALES-RESIDENCIALES DE LOS TMPIE EN TIEMPOS DE CRISIS: UNA NUEVA DECISIÓN MIGRATORIA

El Hotel Hilton como símbolo del desarrollo urbano de Tánger (trabajo de campo, 2014)



Autor: F. Barros

“[...] nos instalamos en una ciudad extraña, deslumbrante, llena de color y contraste, donde los rostros oscuros de los árabes con sus chilabas y turbantes se mezclaban con europeos establecidos y otros que huían de su pasado en tránsito hacia mil destinos, con las maletas siempre a medio hacer llenas de sueños inciertos. Tánger, con su mar, sus doce banderas internacionales y aquella vegetación intensa de palmeras y eucaliptos; con callejuelas morunas y nuevas avenidas recorridas por suntuosos automóviles significados con las letras CD: *corps diplomatique*. Tánger, donde los minaretes de las mezquitas y el olor de las especias convivían sin tensión con los consulados, los bancos, las frívolas extranjeras en descapotables, el aroma a tabaco rubio y los perfumes parisinos libres de impuestos. Las terrazas de los balnearios del puerto nos recibieron con los toldos aleteando por la fuerza del aire marino, el cabo Malabata y las costas españolas en la distancia”, *El tiempo entre costuras* (María Dueñas, 2009).

“En aquella época, a los que habían nacido en la ciudad de Fez y emigrado a Tánger no se les tenía en demasiada estima. Los llamaban «la gente del interior». Tánger tenía un estatuto de ciudad internacional, y sus habitantes se consideraban privilegiados”, *El último amigo* (Tahar Ben Jelloun, 2005).

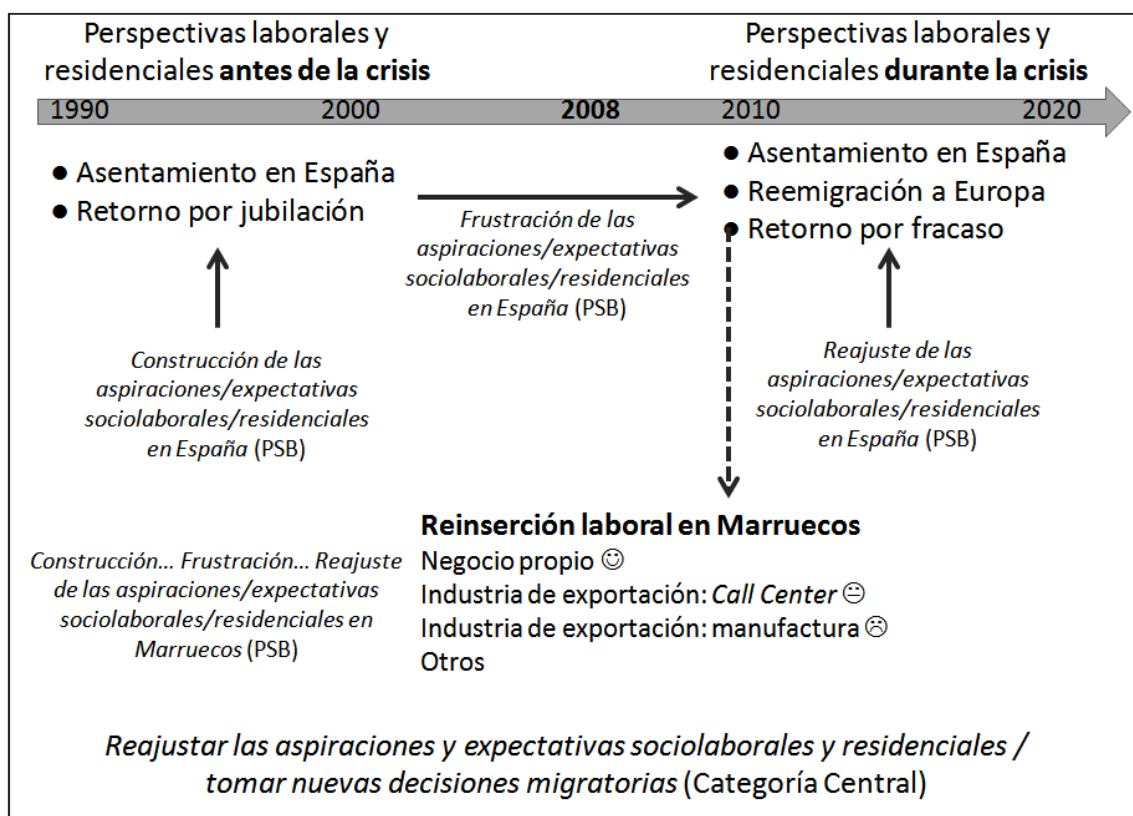
8.1 Introducción

Los capítulos anteriores se han articulado alrededor de aquellas cuestiones relativas a la realidad sociolaboral de los TMPIE en España, desde el momento de su llegada hasta la actualidad. En ellos se ha relatado como la crisis socioeconómica ha quebrado las posibilidades de ascenso social de gran parte de estos inmigrantes marroquíes, además de aumentar la precariedad de sus condiciones laborales, socioeconómicas y residenciales. En el peor de los escenarios nos hemos encontrado con los TMPIE parados de larga duración que desde hace meses, o incluso años, se les terminó su derecho a beneficiarse de prestaciones por desempleo. Pese a que inicialmente las intenciones de los TMPIE eran las de permanecer en territorio español de forma definitiva, este nuevo contexto ha alterado sus expectativas laborales, cobrando un nuevo sentido los planes de residencia en España.

Todos los entrevistados, independientemente del ambiente sociolaboral en la que se encontraban, han reflejado una preocupación común en torno a las consecuencias sociales, económicas y laborales que la crisis está suponiendo entre la población inmigrante residente en España. Muchos de ellos se preguntaban si, en caso de que los efectos de la recesión se dilataran en el tiempo, deberían modificar la estrategia migratoria planteada originalmente. La respuesta a tal interrogante es irremisiblemente compleja debido a la gran amalgama de variables personales, familiares y estructurales que interactúan en la vida de cada TMPIE: la edad, la situación familiar, la presencia de cargas económicas en origen, el mantenimiento de vínculos transnacionales, los recursos financieros disponibles, los contextos laborales en origen y destino, las disparidades en las condiciones de bienestar de ambas sociedades, el posible conflicto personal entre las aspiraciones y la frustración de las mismas, etc. Asimismo nos encontramos con entrevistados que han tenido éxito en su proyecto migratorio en España, con otros que, si bien no lo han tenido, han sabido reajustar sus pretensiones y adaptarse a la situación actual del país, y con aquellos que se hallan en un ambiente de inestabilidad e incertidumbre que, en muchas ocasiones, se torna en desilusión y desesperanza. Todas estas peculiaridades hacen que no sea una tarea simple el hecho de replantear un nuevo proyecto migratorio.

El análisis de las entrevistas ha permitido diferenciar tres escenarios concretos en relación a la idea de una nueva decisión migratoria en la vida de los TMPIE. Cada uno, a su vez, está compuesto por diferentes perfiles de inmigrantes, teniendo en cuenta que los motivos que llevan a optar por uno u otro no siempre son los mismos y, en caso de serlo, no siempre orientan en la misma dirección. Por un lado, quienes han decidido asentarse en España definitivamente. Por otro, quienes contemplan la posibilidad de emprender un nuevo proceso migratorio hacia, principalmente, otros países europeos. Por último, quienes optan por regresar a Marruecos, sea a la región de origen, sea a una más próspera económicamente (esto último sucede con Tánger-Tetuán, contexto que será analizado al final del capítulo a través de entrevistas a retornados realizadas en Marruecos). Previamente a la exposición de cada uno de estos posibles escenarios, se mostrarán los planes laborales y residenciales que los TMPIE tenían en mente antes de la llegada de la recesión económica. El *gráfico 8.1* muestra el modelo analítico seguido en el capítulo, desarrollado a partir del proceso de análisis de la Teoría Fundamentada.

Gráfico 8.1 Modelo analítico del capítulo a través de la Teoría Fundamentada



Fuente: Elaboración propia.

8.2 Perspectivas laborales-residenciales previas a la crisis económica: «Tenía planes para quedarme aquí definitivamente»

Tanto las entrevistas en profundidad como la ENI-07 muestran cómo, en los años previos a la recesión económica, la intención mayoritaria para los TMPIE era la de asentarse en España definitivamente o, al menos, mientras se estuviera en edad activa laboralmente: «Yo tenía planes para quedarme aquí, para tener estabilidad aquí y ya está. Pensaba quedarme definitivamente. Cuando me fui de Marruecos era para no volver [...] porque la situación... Marruecos no es como debe ser, faltan muchas cosas. Sanidad, Seguridad Social, entre otras» (E1, ♂, 45). Si observamos la tabla 8.1, en ella se detalla cómo los planes para los cinco años posteriores a la realización de la ENI-07 en 2007 eran, para nueve de cada diez (88,2%), los de permanecer en territorio español. Similar resultado poseían los No TMPIE, no apreciándose tampoco diferencias por género. Estas cifras cobran aún mayor importancia teniendo en cuenta que la media de tiempo de residencia en España de los TMPIE encuestados se situaba en 13 años, confirmándose que efectivamente sus intenciones eran las de, en cualquier caso, establecerse durante un largo periodo en el país. Únicamente el 2,0% de TMPIE tenían en mente regresar a Marruecos, mientras que los datos para una migración secundaria descendían hasta el 1,3%.

Tabla 8.1 Planes para los próximos cinco años de TMPIE y No TMPIE en España, 2007

	TMPIE			No TMPIE
	Hombres	Mujeres	Total	Total
Permanecer en España	87,8	88,6	88,2	88,3
Trasladarme a otro país	2,4	0,0	1,3	0,8
Regresar a Marruecos	0,0	4,3	2,0	2,3
No sabe	9,8	7,1	8,6	8,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

La apuesta mayoritaria por permanecer en territorio español, sin embargo, se compaginaba con la de otros TMPIE (y No TMPIE) que llegaban con la idea de favorecerse de las ventajas que ofrecía España frente a terceros países de Europa: «*Este país es el que está cerca y es la puerta de Europa. Es el país más cerca de Europa. Y es muy fácil emigrar*» (E32, ♂, 34). Su intención era la de permanecer en España el tiempo suficiente para la obtención de los permisos de residencia/trabajo y, posteriormente, trasladarse al destino final marcado en su proyecto migratorio. Así, por ejemplo, mientras que en la década del 00' Francia y otros Estados europeos endurecían su política inmigratoria, en España e Italia se aprobaron varios procesos de regularización que beneficiaban a muchos inmigrantes indocumentados: «*En Holanda obtener los documentos es más complicado. España es más fácil. Yo tenía pensado irme a Holanda pero me quede aquí en España. Quería cambiar de vida, buscar algo nuevo para mejorar, hacer negocio*» (E24, ♂, 38). En palabras de Cebolla y Requena (2010: 5), “la rigidez en las condiciones de acceso de los marroquíes a sus destinos tradicionales explica la diversificación de los flujos a partir de los años 80”. No obstante, la progresiva integración en la sociedad española por parte de estos migrantes, junto a la formación y/o reagrupación de lazos familiares, hacía que muchos optaran finalmente por asentarse definitivamente en España: «*El colectivo marroquí utilizaba a España como trampolín para irse a Europa en verdad. Para irse a Francia, Bélgica, Alemania... Los que se han quedado [...] o se han casado y han legalizado la familia aquí, o se han quedado por algún familiar*» (E37, ♂, 53). En estos años previos a la crisis se cumplía la premisa de la teoría neoclásica (Harris & Todaro, 1970; Sjaastad, 1962) de que la migración es un desplazamiento definitivo en el que solo retornan aquellos que, personalmente, fracasan en su proceso de integración.

Los resultados también confirman cómo los planes de retorno se dilataban hasta la edad de retiro laboral, cuando algunos TMPIE soñaban con un estilo de vida transnacional sufragado gracias a la pensión de jubilación. La intención era la de, mientras se estuviera en edad activa para el trabajo, permanecer en España y regresar exclusivamente a Marruecos en los periodos vacacionales. Una vez jubilados vivirían a caballo entre la región de origen y la de destino: «*Quizás con el tiempo, porque quizás uno se cansa, acabas volviendo a tu tierra, a tu país [...] ¿Un motivo? Yo no creo que haya motivos. Uno que vive bien, que no le hace falta nada, que trabaja, que tiene todo*

lo que necesita, que va a Marruecos durante las vacaciones y que luego vuelve, no creo que tenga motivos. Si vuelve es porque es su país, porque se ha jubilado y ya no necesita trabajar [...] Si vuelvo a Marruecos sería para no trabajar jamás. Porque estoy ahora en un nivel de vida más alto. No voy a bajar de nuevo, es imposible, tienes un nivel de vida. Si voy a seguir trabajando, prefiero quedarme aquí» (E5, ♀, 45). De esta manera, unos pocos meses al año los pasarían en España, donde los descendientes, nacidos y/o plenamente integrados en la sociedad española, continuarían residiendo: «Pues yo prefiero volver [...] porque ahora no quiero trabajar más. Pero como estoy aquí sigo trabajando. Si voy ahí, voy a descansar. Aunque mis hijos se queden aquí» (E21, ♂, 57). El resto lo harían en Marruecos, aspirando a que fuera en la vivienda comprada o construida gracias a los ahorros alcanzados con los años de trabajo en España. En definitiva, estos «exitosos migrantes» regresarían para disfrutar de la pensión de jubilación y los ingresos reunidos tras años de trabajo en España, tal y como contempla la nueva economía de la migración laboral (Galor & Stark, 1990).

Tras la construcción de estas aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España (PSB), éstas se han visto alteradas con la llegada de la crisis, dando lugar a que muchos TMPIE se planteen nuevas decisiones migratorias que afectan tanto personalmente como a la vida de los distintos miembros de la familia: «Sí, hoy en día están regresando bastantes. Yo estoy aquí y claro, veo que la gente que está comprando billetes para estar viajando son bastantes. Ahora ya están yendo para arriba y otros para abajo, o sea, hay gente que se va a Bélgica o a Francia también» (E20, ♂, 25). En el siguiente apartado se analizan aquellos TMPIE que apuestan por asentarse definitivamente en España, para posteriormente centrarnos en los que proyectan regresar a Marruecos o emprender un nuevo proceso migratorio hacia terceros países.

8.3 El asentamiento en España: «Me acostumbré, no iré a ningún otro lugar»

El análisis de las entrevistas en profundidad muestra cómo la mayor parte de los TMPIE apuestan por continuar residiendo en España pese al contexto de crisis actual:

«Me acostumbré, y uno cuando se acostumbra a un lugar ya es difícil regresar. Hablo de mi caso. Me acostumbré aquí y estoy cómoda [...] No iré a ningún otro lugar» (E5, ♀, 45). Distintas son las variables personales y familiares que interactúan en la toma de dicha decisión, si bien algunas poseen mayor carga explicativa. La posesión de un empleo, los años de residencia y la ventaja comparativa de España frente a Marruecos en materia de bienestar social (y familiar) son aquellas detectadas con superior «fuerza retenedora» a la sociedad española. Pasamos a exponerlas a continuación.

La tenencia de un empleo se constituye como la principal razón que esgrimen los TMPIE para alargar su residencia en territorio español: «Mi estancia no se ha alargado, porque cuando pensaba emigrar ya tenía la idea de que, si piso Europa, me quedaré allí y ya está. Es decir, no pensaba venir cuatro años y volver, no. Pensaba, anhelaba vivir y trabajar en Europa y ya está» (E4, ♀, 45). Aunque es cierto que la situación profesional puede ser muy diferente de unos casos a otros, el simple hecho de obtener unos ingresos fijos les permite mantenerse tanto a ellos como a su núcleo familiar en la región de destino, a la vez que se cumplen los posibles compromisos económicos existentes en la región de origen (el envío de remesas a familiares, el pago de las deudas contraídas, el ahorro para la construcción de una vivienda, etc.). Hay que tener en cuenta que, como se demostró en el capítulo 5, los principales motivos que impulsaron a los TMPIE a emigrar desde Marruecos fueron laborales. De este modo, aunque se hayan visto afectadas negativamente las condiciones de empleo en los últimos años, poseer cierta estabilidad contractual y unos ingresos más o menos constantes (superiores en todo caso a los que pudieran obtener en Marruecos) son una razón suficiente como para quedarse en España, máxime si aún no se han alcanzado las expectativas marcadas a la salida del país de origen. En otras palabras, se apuesta por reajustar las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales para mantenerse en España (PSB).

Pese a que la posesión de un empleo goce de un gran valor aclaratorio en la determinación de mantenerse en España, también deben considerarse toda una variedad de matices que se adquieren con los años de residencia: «La manera en la que estamos ahora está fatal. Ahora lo que querían es marcharse de aquí a otro país donde hay más trabajo. Ahora España se está hundiendo. Pero yo ahora ya estoy español, ya no soy marroquí. He cambiado de nacionalidad [...] ahora son dieciocho años aquí [...] De pensarlo, como tengo mis hijos aquí, ya no, ya no puedo. Ya mis hijos son españoles,

son catalanes. No estamos pensando regresar [...] Y ya no tengo ninguna familia en Marruecos» (E17, ♂, 47). Con el transcurso del tiempo (y la edad) los TMPIE alcanzan una mayor integración en la sociedad de destino, posibilitando que aumente y se fortalezca el capital social en su espacio de hábitat. De esta manera, en caso de encontrarse en un contexto de estrechez económica como, por ejemplo, estar desempleado, las redes sociales podrán brindar de apoyo económico durante el periodo en que se permanezca en esa situación. El contacto y participación en instituciones españolas (ayuntamientos, ONG, sindicatos, centros religiosos, etc.) y el conocimiento de las políticas sociales existentes (en materia de trabajo, educación, vivienda, etc.) mejorarán tanto el proceso de búsqueda de empleo como el acceso a servicios y prestaciones sociales, lo que beneficiará la permanencia. Asimismo, a mayor tiempo en España, mayores serán las opciones de haber regularizado su situación legal. La obtención de la residencia de larga duración y, especialmente, la adquisición de la nacionalidad española favorecen el asiento en territorio español: *«Ahora tengo la residencia de larga duración. Tengo la idea de estar siempre en España»* (E15, ♂, 45).

Los años de residencia también posibilitan la convivencia con otros miembros de la familia en la región de destino, en especial el cónyuge y los hijos: *«Si España estuviera como está ahora cuando yo llegué, seguramente me hubiera ido, pero aquí tengo la familia [...] Estoy jubilado [...] pero me quedo aquí en Cataluña»* (E18, ♂, 65). El hecho de que los componentes de la familia nuclear se hayan reagrupado¹⁷⁷ obstaculizará las opciones de emprender un nuevo proceso migratorio, más aún si los hijos llevan bastantes años en España o han nacido en territorio español: *«No pueden volver a su país, porque no tendrán posibilidades para encontrar trabajo en Marruecos [...] Hay quienes tienen problemas de vivienda, no tienen donde vivir si vuelven, y más los que tienen una familia aquí e hijos, es decir, uno prefiere seguir aquí»* (E3, ♀, 42). Incluso entre quienes poseen deseos de retorno, la familia se constituye en un elemento de anclaje a la sociedad española entre los TMPIE casados: *«No, ya a estas alturas no tengo a dónde ir. Me gustaría volver a Marruecos si estuviera ahora solo. Pero ahora está mi familia conmigo. ¡Y mis hijos! ¡Cómo voy a volver y dejarlos a ellos y a mi esposa! [...] Yo lo pensaba cuando estaba solo, pero ahora que mi familia está conmigo ya no pienso más, porque están conmigo aquí [...] No puede ser, aunque si fuera por mí*

¹⁷⁷ Por ejemplo, mediante la «Autorización de residencia temporal por reagrupación familiar».

incluso me vuelvo hoy mismo. Estoy harto de este país» (E35, ♂, 52). Además, la obtención de la nacionalidad permitirá la concesión de la «tarjeta de residencia de familiar de ciudadano de la Unión» a miembros de la familia como el cónyuge o la pareja, los hijos o los progenitores (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2016c). Como advierte la OCDE (SOPEMI, 2009; en Pajares, 2011: 115), “es especialmente improbable el retorno de los inmigrantes ya asentados con la familia en los países de destino”. Idéntico argumento sostienen Massey y Espinosa (1997).

Algunas de las opciones que no contemplan los entrevistados y, por tanto, favorecen el asentamiento, son las siguientes. Primero, que uno de los cónyuges emprenda un nuevo proceso migratorio implica dividir (nuevamente) a los miembros de la familia. Pese a ello, se han detectado algunos casos en los que muestran intenciones claras de retorno por parte del marido, permaneciendo la mujer e hijos en España. Este supuesto se analizará en el apartado sobre retorno. Y segundo, trasladar a toda la unidad familiar a otro país entrañará un elevado esfuerzo personal y económico, reiniciándose el proceso de integración a la nueva sociedad: *«Esta nueva experiencia sería algo lenta, porque mi experiencia cuando llegué la primera vez a este país, me vine sola. Y si quisiera repetir esta experiencia, teniendo ahora una familia... es decir, vaya donde vaya tendría que intentar ir con mi familia entera y sería una experiencia lenta y dura»* (E3, ♂, 42). Por otra parte, que los cónyuges e hijos estén residiendo juntos, bien en el hogar, bien en la misma localidad, supondrá un menor riesgo para el sustento familiar: en caso de que uno de los cónyuges se encuentre en situación de desempleo, el resto de miembros podrán aportar a la economía familiar. Por ejemplo, en el capítulo anterior se expuso como algunas mujeres TMPIE, en un contexto que penaliza especialmente a las ocupaciones más masculinizadas, intentan o han conseguido reincorporarse al ámbito laboral ante la situación de desempleo del resto de miembros del núcleo familiar.

Poseer vivienda en propiedad en España o la pérdida de vínculos familiares en origen (por ejemplo, el fallecimiento de los progenitores o la reagrupación de familiares), más frecuentes con el paso del tiempo, estimulan igualmente el asentamiento: *«Tengo mi piso aquí, ¿para qué voy a volver? ¡Si allí sigue todo igual! Me quedo en Andalucía [...] Cuando me jubile volveré a Marruecos como hacen todos a ver a la familia, para estar cerca, ayudando y echar una mano. “La tierra llama”. Allí me quedo disfrutando de la vida, del resto que me queda»* (E9, ♂, 33). También lo

hace el matrimonio con un español autóctono: «*Ahora, teniendo la nacionalidad, no voy a Marruecos. He ido tres veces nada más. ¿Por qué? Pues porque yo me casé con un extranjero [...] Cuando te casas con una persona que no es de tu mismo país tienes que adaptarte a sus circunstancias y a su cultura también [...] Pensaba que vendría a trabajar y volvería a Marruecos para comprar una casa, juntar a la familia... pero al final, nada de eso. Al principio tienes unas aspiraciones, luego resulta que te casas, tienes hijos, responsabilidad... te cambia completamente la vida*» (E30, ♀, 36). O carecer de una vivienda propia en localidad de origen: «*No puedo volver porque, primero, tengo a mis hijos aquí, y segundo, no tengo trabajo allí para volver, ni casa, es decir, tendremos que vivir mis hijos y yo con mi familia y eso supone más gastos para ellos. Este es el motivo por quedarme aquí a pesar de la crisis, es decir, uno está encerrado aquí y es lo que hay*» (E2, ♂, 45). En definitiva, y como afirma la teoría neoclásica (Sjaastad, 1962), la probabilidad de retorno disminuye con el mayor tiempo de residencia en destino.

Otra de las razones que esgrimen los TMPIE para quedarse en suelo español son las diferencias existentes entre Marruecos y España en relación al Estado de Bienestar. Pese a que la crisis económica ha supuesto un importante recorte en los presupuestos destinados a ayudas sociales, el país europeo continúa ofreciendo una ventaja comparativa frente al alauí. A continuación se muestran algunas explicaciones de los TMPIE a tal ventaja¹⁷⁸. Primero, el respaldo económico que España ofrece frente a determinados riesgos y contingencias en la vida de sus ciudadanos es superior que en Marruecos. Por ejemplo, hasta que el 1 de diciembre de 2014 entró en vigor la *Indemnité pour Perte d'Emploi* (IPE), no existía en Marruecos prestación por desempleo para los trabajadores del sector privado. Aún así, hoy día los beneficios de la IPE son inferiores a los de su homólogo español, puesto que se encuentra limitada al Salario Mínimo Interprofesional Garantizado (SMIG) y a un máximo de seis meses de retribución. España cuenta, además, con ayudas extraordinarias para desempleados de larga duración, con servicios sociales autonómicos y municipales o con ayudas de organizaciones no gubernamentales y otras instituciones privadas.

¹⁷⁸ Para ampliar la información sobre la IPE, el SMIG, el AMO y el RAMED, los cuales se citan a continuación, véase el *Anexo 1*.

Y segundo, entre los TMPIE que tienen hijos residiendo en España, puede observarse cómo se priorizan las oportunidades que el país de destino brinda a sus descendientes frente a los anhelos propios: «*Aquí no me siento bien, yo estoy deseando ya el día en el que vuelva definitivamente a Marruecos [...] Estoy pensando en volver, pero ahora tengo a mis hijos estudiando aquí. Si les llevo a Marruecos, ¿por dónde empezarían los estudios? ¿Entiendes? [...] Pero no puedo, si voy a Marruecos perderían muchas cosas. A ellos mismos les gusta vivir aquí [...] Lo que yo pienso es irme un día a Marruecos, si Dios quiere, viva o muerta, lo que sea*» (E14, ♂, 44). De este modo, algunas familias que se encuentran en una complicada situación económica prefieren readaptar sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y mantenerse en España (PSB), todo ello con el propósito de criar a sus hijos en una sociedad que, en su opinión, ofrece una mayor libertad, seguridad y estabilidad social, posee una menor desigualdad y se hallan mejores oportunidades educativas (véase *tabla 8.2*, la cual muestra una comparativa Marruecos-España sobre varios indicadores de bienestar social): «*Como te he dicho antes, tienen niños y aún están estudiando. Y han crecido en España, ¡cómo los van a cambiar! A todos los niños inmigrantes les encanta Marruecos, pero solo de vacaciones*» (E49, ♂, 44).

Tabla 8.2 Datos del Informe sobre Desarrollo Humano sobre bienestar social en Marruecos y España

	Marruecos	España	≠
Índice de Desarrollo Humano (IDH) 2012	0,591	0,885	-0,294
Índice de Desigualdad de Género (IDG) 2012	0,444	0,103	0,341
Satisfacción general con la vida (0-10) 2011	5,1	6,5	-1,4
Satisfacción con libertad de elección (%) 2011	54,0	80,0	-26,0
Satisfacción con trabajo (%) 2011	65,4	85,7	-20,3

Nota: Según el PNUD los datos hacen referencia al año mostrado o, en su defecto, al año más reciente disponible. El IDH mide el promedio de los avances en vida larga y saludable, conocimientos y nivel de vida digno. El IDG mide la pérdida de logros en salud reproductiva, empoderamiento y mercado laboral, debido a la desigualdad entre hombres y mujeres.

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2013).

En cierto modo, estos TMPIE proyectan en sus hijos los deseos que, en ocasiones, ellos no han podido alcanzar: *«No es por nada, pero ya me cansa la vida aquí. Pero aunque no tenga trabajo y viva mal aquí, tengo que hacerlo por mi hijo, para que por lo menos obtenga la nacionalidad y no tenga que venir como lo hice yo. No quiero que venga como inmigrante. Él nació aquí, vivió aquí, tiene que obtener sus derechos aquí. Una vez que tenga sus derechos ya que él decida si quiere quedarse aquí o venir conmigo a Marruecos, eso dependerá de él y sus aspiraciones [...] Mi marido intentó volver el mes pasado. Recogió su ropa pero no pudo [...] Yo no. Ya te dije que tengo que estar por mi hijo. A mí me da igual el pasado y si tengo que sufrir o no, pero mi hijo tiene que vivir tranquilo»* (E29, ♀, 35).

Algunos ejemplos que también otorgan una ventaja comparativa al país de destino frente a Marruecos son la mayor calidad y prestigio de la educación española o la mejor cobertura sanitaria en España¹⁷⁹: *«Ganas la tranquilidad de la salud, los hospitales, mas organizados y tal. No hay tanto follón como nuestros países, todavía están andando allí entre democracia [...] Uno cuando viene aquí se siente más tranquilo en este tema, hay más derechos, puedes luchar por tus cosas»* (E8, ♂, 37). Sobre esto último, aunque en Marruecos existen las figuras del *Assurance Maladie Obligatoire* (AMO) y el *Régime d'Assistance Médicale* (RAMED), los entrevistados valoran positivamente la amplia cartera de servicios de la sanidad española, así como las ventajas en el acceso a los medicamentos. La cercanía, tanto geográfica como cultural, también influye en la decisión de los TMPIE de quedarse en España: *«La verdad que Granada la encuentro cercana a mi tierra. Está en Europa pero tiene ese aire un poco oriental»* (E8, ♂, 37).

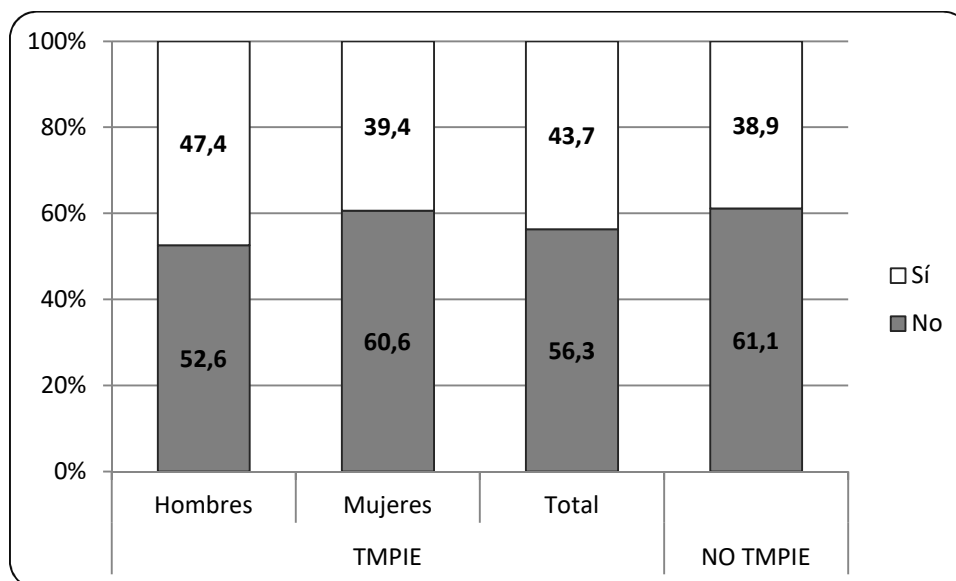
Otro motivo para permanecer en España ha sido el rechazo a aceptar que se ha fracasado en el proyecto migratorio: *«Estoy parado [...] nunca lo he pensado, ni lo pensaría [retornar]. Porque ahora que he avanzado no voy a volver para atrás, sino que tengo que seguir avanzando»* (E1, ♂, 45). Se asume que regresar a Marruecos sería dar un paso atrás en las aspiraciones vitales, las cuales aún no han sido alcanzadas. Además, prevén que las posibilidades laborales en su país de origen se limitarían a regresar a la

¹⁷⁹ El gasto en educación y sanidad per cápita en España fue de 1.014 y 1.393 euros respectivamente, frente a los 149 y 49 euros per cápita en Marruecos (datos para 2013, a excepción del gasto en educación de España, que es para 2012) (Expansión, 2016).

industria de exportación, aspecto al que la mayoría de TMPIE no estaría dispuesto. Incluso en los casos detectados en los que los sentimientos de añoranza y nostalgia sobre Marruecos son muy fuertes, las diferencias en las condiciones laborales y, principalmente, salariales, hacen que se resuelva por mantenerse en España a largo plazo: «*Siempre está ese pensamiento en Marruecos, que llegará un día en el que tendrás que volver a Marruecos. Porque trabajar en el país, como dice el refrán marroquí, “prefiero el alquitrán de mi país que la miel de los otros” [...] Pero aquí, aquí. Al trabajar aquí siempre sientes una tranquilidad en cuanto al dinero*» (E2, ♂, 45). Como afirma Pajares (2011: 117): “si los movimientos de retorno dependen sobre todo de la situación de los países de origen [...] no cabe esperar movimientos importantes”. A esta negativa a retornar se le unirían las dificultades económicas, lingüísticas o sociolaborales propias de trasladarse a otro país. Además de estos costes, emigrar a otros países implicaría empezar de nuevo en una sociedad en muchos aspectos desconocida. La sensación exhibida es que todo el esfuerzo desplegado en España no habría valido la pena. Por todo ello, muchos TMPIE finalmente optan por reajustar sus pretensiones económicas y mantenerse en territorio español (PSB).

En relación con el asentamiento, una de las cuestiones tratadas en las entrevistas versaba sobre si, en el momento actual, los TMPIE traerían desde Marruecos a algún miembro de su familia a residir junto a ellos en España. La respuesta ha sido que, si bien la idea originaria para muchos era esa (véase el gráfico 8.2 con datos de la ENI-07, pág. siguiente), la situación de inestabilidad laboral en España ha provocado que se pospongan las intenciones de reagrupación de otros miembros de la familia: «*Actualmente no pienso traer a nadie aquí. Porque con esta crisis, si traes ahora a alguien, ¿qué va a hacer? Lo traerías para que lo pase mal [...] Pienso que si las cosas cambian y si tengo los medios necesarios para traerlo, si puedo, si tengo esa posibilidad, traería a mi hermano, traería a mi cuñado, traería a mi mejor amigo,... todo esto bajo el supuesto de que la situación cambiaría y ya no hay crisis*» (E2, ♂, 45). El hecho de encontrarse en desempleo el «migrante anfitrión», lo que dificulta la recepción de compatriotas, o las difíciles expectativas para encontrar empleo para los familiares recién llegados, son suficientes motivaciones para rechazar tal idea: «*De momento no, porque hay crisis. No hay trabajo, no puedo mantenerlos. Los españoles están sufriendo mucho igual que los extranjeros ahora*» (E15, ♂, 45).

Gráfico 8.2 Intención de traer a algunos familiares a España (TMPIE y No TMPIE), 2007



Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-07 (INE, 2007).

Solamente encontramos excepciones en relación al cónyuge y los hijos o entre aquellos que se encuentran en una situación económica que permita la reagrupación: «Me gustaría que viniera. Porque ese mismo problema que dejé allí, esa persona de mi familia también le gustaría dejarlo atrás. Pues me gustaría ayudarlo» (E1, ♂, 45); «Desde el primer día que pisó España, lo primero en lo que pensó es reunir lo más rápido posible el dinero y arreglar lo más rápido posible todos los papeles para traer con él a la mujer y los hijos. Y a la mínima opción que tuvo de traerse a la familia y tener un hogar decente [...] pidió los papeles» (E51, ♀, 23). Como se expondrá más adelante, las consecuencias de la recesión económica han supuesto una dificultad añadida a la hora de cumplir los requisitos para la autorización de residencia temporal por reagrupación familiar: «No quiero regresar, porque lo que pienso hacer es traerla aquí [a la esposa]. Pero cada vez es más difícil. Uno lo intenta, se esfuerza y lo demás depende de Dios» (E31, ♂, 29); «Yo quiero hacerlo, quiero tramitarlo. Pero de momento está la cosa jodida, ahora no se puede hacer nada [...] Por el tema ese de la crisis ahora es muy difícil. Además, piden una nómina muy alta» (E32, ♂, 34).

Se observan también algunos casos particulares en función de la edad de los TMPIE entrevistados. Aquellos más jóvenes y sin cargas económicas, esto es, para los

que la familia en origen se encuentra en una situación acomodada, se deja entrever un cierto rechazo a la reagrupación debido a que quebrantaría cierto grado de independencia y libertad familiar alcanzado tras la salida hacia Europa: «*No me gustaría, mucho gasto [risas]*» (E11, ♂, 33); «*¡No! Tengo mis hermanos que trabajan en el gobierno y pueden venir si quieren*» (E25, ♂, 31). Y entre los adultos, a la pérdida de redes familiares en la localidad de origen (por ejemplo, el fallecimiento de los progenitores o el debilitamiento del contacto con parientes) se une el haber completado ya la reagrupación del cónyuge, hijos o hermanos, por lo que en ocasiones no permanece ningún familiar cercano en Marruecos a quien reagrupar: «*Traje a cuatro hermanos y actualmente viven aquí [...] Porque la vida aquí es mucho mejor que allí, allí no tenían ningún futuro*» (E5, ♀, 45); «*¿Ahora? ¡Si ya tienen su residencia y cada uno tiene sus documentos en regla! ¡Si están aquí! [...] No, mi madre falleció, que Dios la acoja en su seno*» (E35, ♂, 52).

Por último, algunos TMPIE han tramitado la solicitud de nacionalidad española, o pretende hacerlo, de cara a una emigración secundaria. La intención es continuar en España a la espera de obtener la nacionalidad para, una vez alcanzada, favorecerse de la libre movilidad dentro de la Unión Europea y emigrar legalmente: «*El colectivo marroquí, cuando viene, utiliza España como trampolín para irse a Europa. Para irse a Francia, Bélgica o Alemania*» (E37, ♂, 53). Este hecho se relaciona con el siguiente apartado: la reemigración hacia un nuevo país europeo.

8.4 La reemigración hacia Europa: «*Tengo familia en Bélgica y aquí estoy solo*»

Emprender un nuevo proceso migratorio no es una decisión fácil en la vida de los TMPIE. Son conscientes que la marcha hacia un tercer país implicará superar nuevamente todos aquellos problemas y barreras a las que ya se enfrentaron a su llegada a España, tales como el idioma, la debilidad de las redes sociales, la búsqueda de alojamiento o el desconocimiento del funcionamiento burocrático y del mercado de trabajo: «*No, para arriba no pienso ir, ya he sufrido lo mío. Si me voy será para abajo, no quiero alejarme mucho*» (E25, ♂, 31). Aunque la mayoría de entrevistados deja

abierta la posibilidad a una reemigración futura, la idea de superar de nuevo estos sacrificios hace que sean solo algunos TMPIE, que se encuentran en una situación económica delicada, quienes muestran síntomas reales de poder embarcarse en un nuevo proceso migratorio: «*Vino con su mujer y su visado y se quedo aquí [...] Como él vino en 2008, ya había afectado un poco la crisis y claro, como sólo tenía visado no podía trabajar. No llegó a trabajar [...] Y de España se ha ido a Bélgica*» (E19, ♂, 31). Las escasas oportunidades laborales en España, acaecidas al amparo de la crisis económica, y las difíciles condiciones en el mercado de trabajo marroquí, de las que tienen conocimiento gracias a su paso por la industria exportadora y el contacto con familiares en origen, empujan a estos inmigrantes a reformular sus expectativas y apostar por emigrar a un tercer país (PSB). No obstante, la situación laboral y económica no explica por sí misma tal decisión, puesto que, como se ha advertido anteriormente, muchos TMPIE readaptan sus aspiraciones de cara a asentarse en España (PSB). ¿Qué características definen a los TMPIE que realmente se deciden por esta alternativa?

Las entrevistas muestran cómo el perfil de TMPIE que opta por un nuevo proyecto migratorio es el de joven, soltero/a (o recién casado), sin hijos, con ausencia de cargas familiares en origen y residiendo de alquiler en España sin la presencia de otros miembros de la unidad familiar¹⁸⁰. La siguiente cita expone un ejemplo de TMPIE acorde a este perfil: «*Granada me encanta, me encanta vivir aquí, todo el mundo lo dice. Es preciosísima, tiene su encanto, su embrujo, pero el trabajo, la familia... [...] Tengo familia en Bélgica. Ahí somos muchos y aquí estoy solo. Mi vida lo veo más allí que aquí*» (E6, ♂, 30).

El hecho de poseer determinadas obligaciones económicas con los miembros de la familia en origen (cónyuge, padres, hermanos, etc.) hace que el sujeto no pueda permitirse abandonar una situación de precariedad laboral en España, en el supuesto de tener empleo. La supervivencia de los familiares en Marruecos depende de sus ingresos,

¹⁸⁰ Estas características, comunes en TMPIE con poco tiempo de residencia en España, también se hallan entre quienes migran hacia otras provincias españolas. Igualmente lo hace encontrarse sin empleo o en una situación de inestabilidad laboral, y poseer redes de contactos en la nueva localidad. No obstante, las entrevistas vislumbran cómo la reducida movilidad geográfica interprovincial previa a la crisis, ya expuesta en el capítulo 5 (la ENI-07 mostraba como el 67,3% de los TMPIE no había cambiado en 2007 de provincia española de residencia), parece no haberse modificado en el último lustro.

pese a que éstos puedan ser bajos, lo que imposibilita su marcha. Hay que tener en cuenta que un nuevo proceso migratorio implica asumir unos riesgos, entre los que destaca las dificultades propias de conseguir un empleo y comenzar a obtener ingresos. En cambio, si no se tienen familiares a los que sustentar, las necesidades económicas serán inferiores y el riesgo recaerá únicamente en el sujeto migrante, por lo que las opciones de una reemigración aumentarán. De igual forma sucede con el hecho de vivir en alquiler y sin otros miembros de la familia: «*Aquí no tengo a nadie. Vine solo y estoy solo. Aquí comencé a conocer y enfrentarme con las dificultades [...] Iría a Francia*» (E31, ♂, 29). Mientras que, por ejemplo, arrendar un apartamento o una habitación en un piso no supone un importante compromiso económico como para quedarse en España, no sucede así cuando se posee una vivienda en propiedad: préstamos hipotecarios, impuestos sobre bienes inmuebles, comunidad de vecinos, mantenimiento, etc.

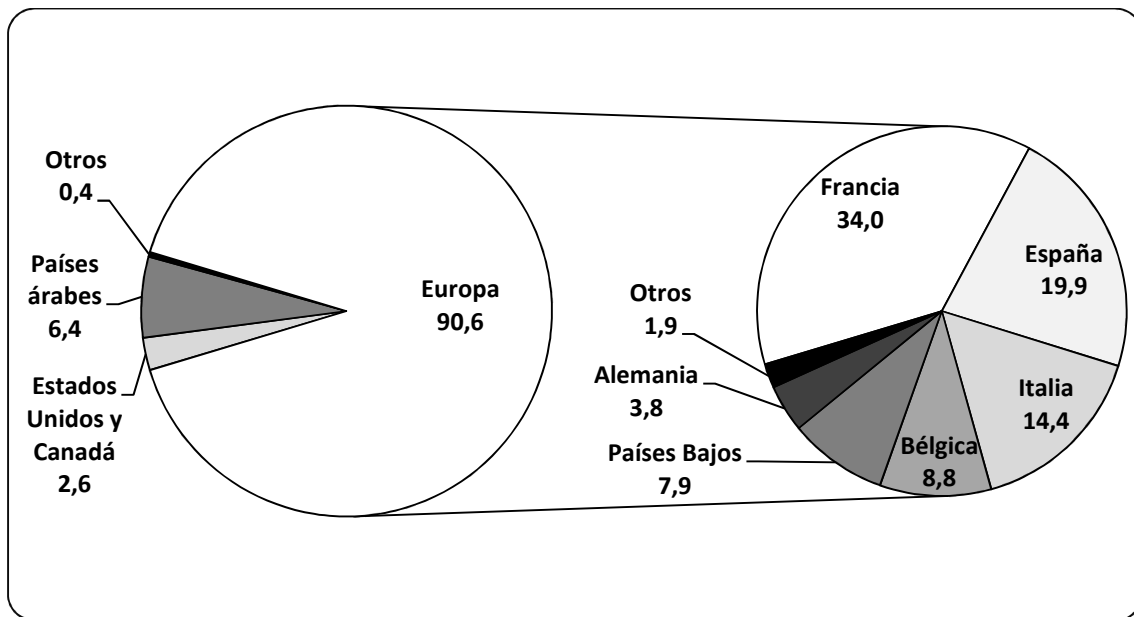
Entre los TMPIE que conviven con otros miembros de la familia en España se observa que ocurre lo mismo. Por un lado, si deciden emigrar todos juntos, los costes y riesgos se multiplicarían. Por otro, si únicamente emigra un miembro, esto conllevaría una (nueva) separación de la unidad familiar. Al contrario, las ataduras a la sociedad española serán menores entre quienes residen sin la presencia de otros componentes de la familia, situación que es más evidente entre los TMPIE más jóvenes, en estado civil de soltería (o recién casados) y sin hijos: «*Yo quiero regresar a Bélgica en un año, máximo dos [...] pues en España ahora mismo estamos en la crisis y las cosas han cambiado mucho. Entonces los negocios han recaído casi o más del 50%. Un mal dato [...] Yo no estoy buscando ser rico, solamente quiero estar estable, o sea, que el dinero no es para mí algo importante. Solamente busco un nido, un hogar*» (E6, ♂, 30). En conclusión, a más edad y más responsabilidades familiares y económicas, más conservadores a la hora de embarcarse en una emigración secundaria: «*Cuando empezó a afectar la crisis había dos tipos de gente. Una, la mayoría jóvenes que todavía tienen la oportunidad y tal, se fueron a otras ciudades del norte [...] Bruselas está llena de gente que trabaja con la residencia española, pero ilegalmente. Porque una residencia normal de España no te permite trabajar en otros países de la Unión Europea. Y los más mayores, que tienen familia y ya tienen una edad, ya no tienen ganas de viajar al norte y buscan la vida en España o volvieron a Marruecos*» (E45, ♂, 33).

Otros factores se tornan también importantes a la hora de apostar por emigrar a otro Estado: el capital social presente en terceros países, la situación legal en España y el nivel educativo. En primer lugar, la tenencia de una fuerte red social de conocidos residiendo en el nuevo país facilitará el proceso de integración en la sociedad de acogida, desde cuestiones como el traslado y los trámites administrativos iniciales hasta el aumento de la información sobre alojamientos y oportunidades laborales: *«Estoy pensando en ir a Francia [...] Porque en Francia, con la experiencia que tengo en la construcción aquí, quizás encuentre algo [...] También porque tengo familia allí en Francia y me podrían ayudar, y en Bélgica u Holanda no hay nadie que me ayude. Tengo familiares en Francia y amigos que me podrían ayudar para empezar, para buscar una vivienda y el alquiler,...»* (E1, ♂, 45). La presencia de familiares ya asentados o la propia experiencia migratoria del sujeto (por ejemplo, algunos entrevistados residieron en otros países europeos previamente a su instalación en España) impulsan la (re)aparición de la idea de reemigrar: *«Primero fui a Holanda y después fue cuando vine a España [...] La verdad es que a mí me gusta más Holanda. A pesar de que su clima es un poco feo, allí hay trabajo y hay Islam más que aquí. Allí el Islam te ayuda y anima. Nadie obliga a nadie. Nadie se mete en la vida de nadie, ni entre los cristianos ni entre los musulmanes. Cada persona hace su trabajo y se va a casa, cada uno vive su vida. Aquí veo que la gente se entromete en todo, hay problemas [...] Si hubiera podido regularizar mi situación me hubiera quedado allí. Aquello es otro mundo»* (E29, ♀, 35). Asimismo, estas redes migratorias serán claves a la hora de seleccionar las regiones y localidades de destino.

Los entrevistados indican que los países europeos de Países Bajos, Alemania y, fundamentalmente, Francia y Bélgica serían los lugares a los que reemigrarían, los cuales poseen algunas de las comunidades marroquíes más numerosas en el extranjero (véase gráfico 8.3, pág. siguiente): *«Por cambiar de aires tengo pensado ir a Francia. A buscarse el pan en otros lugares mejores [...] Hay más posibilidades de trabajar. Las condiciones sociales son mejores que en España [...] Y porque tengo mi familia y amigos»* (E11, ♂, 33). En el imaginario de los TMPIE se asume que la crisis económica ha dañado menos el mercado laboral de estos países, por lo que se vislumbran como una buena opción de destino frente a otros países europeos como, por ejemplo, Italia: *«Lo pienso mucho. Pienso a diario irme de aquí, es decir, si encuentro algo mañana mismo*

me voy. Y más si se tratara de los países europeos vecinos, como Francia o como Bélgica. Según lo que se oye por aquí tienen mejor economía que España» (E2, ♂, 45). Además, su relativa cercanía con Marruecos es contemplada como un aspecto positivo.

Gráfico 8.3 Diáspora marroquí en el mundo, 2010



Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir del *Ministère des Affaires Étrangères du Maroc* (2012; en de Haas, 2014).

De forma particular, Francia y Bélgica, principales destinos de la emigración marroquí desde hace medio siglo, ofrecen una característica igualmente interesante, su idioma en común: «¿Qué quieres que me quede aquí sin hacer nada? Me tengo que buscar la vida fuera [...] Si yo me voy, me voy con destino a Francia. Primero por el idioma. Así te pueden comprender. Yo tenía que elegir un país que cuando llegas el primer día ya sabes manejar las cosas. Me voy a Alemania, está bien, pero el idioma... porque te falta tiempo, no voy a tener problema segurísimo pero te falta tiempo, dos o tres meses para que aprendas un poco» (E36, ♂, 35). Este hecho hace que regiones más alejadas geográficamente, como la provincia francófona del Quebec en Canadá, sean también consideradas en los planes de los TMPIE entrevistados: «Pienso ir a Francia o a Canadá, porque hablo francés. A Canadá porque tengo a mi hermano, él vive ahí y la

situación allí es el triple que aquí, es mucho mejor. Y a Francia porque está muy cerca. Y a mí me gusta que esté cerca de Marruecos» (E12, ♂, 40). Como advierte Gutiérrez (2013: 18), la lengua es “un factor que favorecería de manera general los flujos migratorios entre dos territorios”.

Pese al papel esencial que juegan estas redes en la conformación de un nuevo destino migratorio, los TMPIE que deciden reemigrar necesitan disponer de unos mínimos recursos para sufragar el traslado y costear los gastos iniciales en la nueva región de destino. Aunque en algunas ocasiones son las propias redes familiares las que proveen los medios monetarios para hacer frente a dichos gastos, en otras el sujeto TMPIE no puede disponer de tales ayudas. En caso de no poder reunirlos al encontrarse en una situación de urgencia económica en España (por ejemplo, desempleado sin prestaciones sociales y sin ingresos de algún otro tipo), las opciones de supervivencia pasarán por regresar al país de origen.

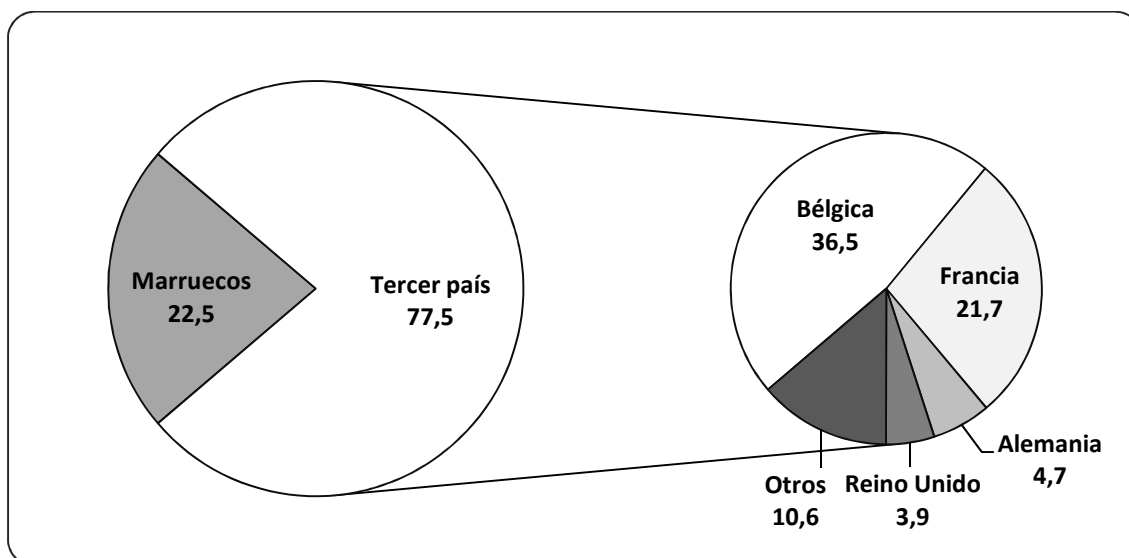
En segundo lugar, dependiendo de la situación legal en la que se encuentra el potencial migrante en España, el nuevo proyecto migratorio será más o menos plausible: *«Hay mucha gente que quiere emigrar a España como un paso [...] El visado español es más fácil de conseguir. Entonces aunque no quería ir a España, quería ir a Bélgica, Holanda o Alemania, toma a España como un país de paso [...] La gente va a España y consigue su empadronamiento ahí y se va a otro país a trabajar en negro. Y de vez en cuando vuelve a España para renovar el empadronamiento y tal, cualquier movimiento para tener los papeles de España porque en otros países no se puede ya, no se puede sin casarte. En España todavía tú puedes conseguir tus papeles por un contrato de trabajo, por una estancia de tres años, y estas cosas»* (E45, ♂, 33).

Los TMPIE que llevan cinco años legalmente y de forma continuada en territorio español pueden solicitar la denominada «residencia de larga duración» (la cual sustituyó a la anterior «residencia permanente»). Este permiso aprueba residir y trabajar en España indefinidamente, en las mismas condiciones que un ciudadano español (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2016a). Asimismo, si además se cumplen los requisitos de disponer de seguro de enfermedad público o privado y de recursos fijos y regulares para su manutención, esto es, estar trabajando de forma estable, puede solicitarse la «residencia de larga duración-UE» que permite a aquellos residentes en España que no sean ciudadanos de la Unión Europea poder residir y

trabajar en otros Estados miembros en las condiciones que éstos determinen (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2016b): *«Si pudiera quizás iría a Francia. A algún lugar cercano en cuanto al idioma. Porque dicen que en Francia hay trabajo. Yo, sinceramente, me he acostumbrado a mi oficio, y un lugar donde dicen que hay trabajo debe de haber también comercio. Además, allí el sueldo es más elevado y hay más derechos que aquí [...] Aunque esto depende de los documentos que tengas»* (E31, ♂, 29). No obstante, las entrevistas muestran cómo el momento en el que un TMPIE decide emigrar a otro país de la Unión Europea es, en general, cuando no se posee un empleo en España o, en caso de poseerlo, la actividad laboral se realiza sin vínculo contractual.

La imposibilidad de determinados TMPIE para conseguir la «residencia de larga duración-UE» provoca que, de cara a desplazarse libremente hacia otros países de la Unión Europea, éstos aspiren a alcanzar la nacionalidad española por naturalización: *«Muchos marroquíes emigraron de nuevo o volvieron a sus países. Depende de la suerte de cada uno. Hay quien ahorró algo de dinero para montar un negocio propio en Marruecos. Y hay quien cambió de país, por ejemplo, quien consiguió su nacionalidad aquí y emigró de nuevo a otro país para seguir, para continuar y mejorar su vida. Porque España ahora está peor en cuanto a trabajo [...] Pienso que depende de la nacionalidad. Si Dios quiere y la consigo, puede que cambié este país por otro donde haya mejores condiciones [...] Puede que vaya a Alemania o a Francia porque mi familia está allí»* (E3, ♀, 42). La vía más usual es demostrar la residencia en España durante diez años de forma legal, continuada e inmediatamente anterior a la petición (Ministerio de Justicia, 2016). Domingo y Sabater (2013b) muestran, a partir del análisis de los microdatos de la Estadística de Variaciones Residenciales (EVR), cómo la mayoría de salidas e marroquíes desde España tienen como principal destino Marruecos, con una excepción: el primer destino de aquellos que han obtenido la nacionalidad española es Bélgica, seguido en un porcentaje similar por Marruecos y Francia (véase gráfico 8.4, pág. siguiente). Por tanto, es entre los TMPIE con al menos cinco años de residencia en España donde aparecen más sujetos con intención de reemigrar: *«Yo quiero a Alemania. Yo quiero cambiar, tengo que cambiar a ver qué pasa, que hay [...] Es posible, pero cuando tenga la nacionalidad española»* (E32, ♀, 34).

Gráfico 8.4 Destino de las bajas registradas de españoles nacidos en Marruecos, 2008-2011



Nota: Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Estadística de Variaciones Residenciales (en Domingo & Sabater, 2013a).

Por último, entre los TMPIE con estudios secundarios o superiores hay quienes apuestan por reemigrar ante la situación de infra-cualificación ocupacional en la que se encuentran, lo que les lleva a una frustración en relación a las aspiraciones y expectativas depositadas en España (PSB) y la asunción de que su experiencia migratoria ha sido negativa. Por ejemplo, algunos entrevistados con titulación universitaria se emplean en el mercado de trabajo secundario como camareros, obreros de la construcción, peones en la agricultura o cuidadores de personas mayores, viendo imposible la tarea de alcanzar un puesto de trabajo (y un salario) acorde a su cualificación. El conocimiento del idioma oficial de la nueva región de destino también facilitará el proceso de integración. En línea con lo que afirma Chiswick (2000), estos individuos más cualificados asumen que poseen una mayor capacidad de readaptación a una nueva sociedad y, por tanto, las probabilidades de una inserción sociolaboral exitosa serán mayores: *«Para vivir la vida. También para evitar los problemas que están por aquí. Ahora la jubilación es a los sesenta y siete años. Tengo que ingresar como mínimo 37 años. Eso nunca voy a llegar porque empecé a trabajar muy tarde, a*

*los treinta. Nunca voy a coger la jubilación completa*¹⁸¹ [...] *Con mis estudios [Licenciado en Química] podría encontrar trabajo fuera*» (E19, ♂, 31).

Esta mayor formación, que favorece la inserción en el nuevo país, junto con la ausencia de obligaciones económicas y familiares y la disposición de unos mínimos recursos, hace que la posibilidad de reemigrar sea contemplada como una nueva experiencia personal en la vida de ciertos TMPIE más jóvenes y solteros: «*Pienso ir más al norte [...] si hablamos, por ejemplo, de Noruega, claro, es el país más desarrollado del mundo, entonces pues me gustaría saber ese país cómo es. La gente cómo vive ahí. Y claro, tener otra experiencia de otra cultura, otra mentalidad, otras costumbres [...] ¿La razón? Yo creo que más por vivir en esos lugares*» (E7, ♂, 29). Asimismo contemplan la opción de reemigrar como más provechosa que el retorno (Gmelch, 1980), puesto que calculan que sus posibilidades en la sociedad de origen se limitarían a ocupaciones igualmente por debajo de su cualificación.

8.5 El retorno a Marruecos: «Antes trabajaba y no pensaba volver, hoy sueño con ese día»

Los datos arrojados tras el análisis de la ENI-07 muestran cómo, en los años previos a la recesión económica en España, solamente el 2,0% de los TMPIE tenía entre sus planes regresar a corto plazo a Marruecos¹⁸². Las entrevistas en profundidad reafirman tales conclusiones. Los entrevistados manifiestan como originalmente su intención era la de permanecer en España hasta, al menos, la edad de jubilación, momento en el cual algunos TMPIE proyectaban su regreso hacia el país alauí. La situación económica ha llevado a replantear tal escenario, abriéndose con años de antelación la puerta del retorno: «*Yo aconsejo a todos los que viven allí que no piensen actualmente en emigrar [...] Muchos vuelven a Marruecos desde España, desde Italia,*

¹⁸¹ Actualmente existe en España un régimen transitorio de la Seguridad Social por el cual la edad de jubilación se irá retrasando progresivamente desde los 65 hasta los 67 años en 2027. El periodo mínimo de cotización también aumentará desde los 16 hasta los 25 años en 2022. A partir de 2027 será necesario haber cotizado 37 años para recibir el 100% de la pensión de jubilación.

¹⁸² Los párrafos siguientes hacen referencia a aquel retorno que los TMPIE deciden libremente llevar a cabo. Se excluyen, por tanto, las expulsiones o aprehensiones de inmigrantes.

desde muchos países que están afectados por esta crisis. Allí tienen el ejemplo. ¿Por qué volvieron toda esta gente? Porque no hay trabajo. Entonces uno no tiene que pensar en emigrar aquí, porque si hubiera trabajo esa gente no volvería» (E2, ♂, 45). El reajuste de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales (PSB) aparece de nuevo: *«Antes trabajaba y no pensaba volver a Marruecos para trabajar, porque si volvieses sería como hacer marcha atrás, y no, imposible [...] Hoy sueño con el día que pueda volver a Marruecos de forma definitiva, y quedarme allí, en mi propia casa. Y que tenga unos ingresos, es decir, tampoco tienen que ser muy buenos ingresos, algo normal, para poder vivir mis hijos y yo, y descansar. A eso le llamaría yo “vida”»* (E2, ♂, 45).

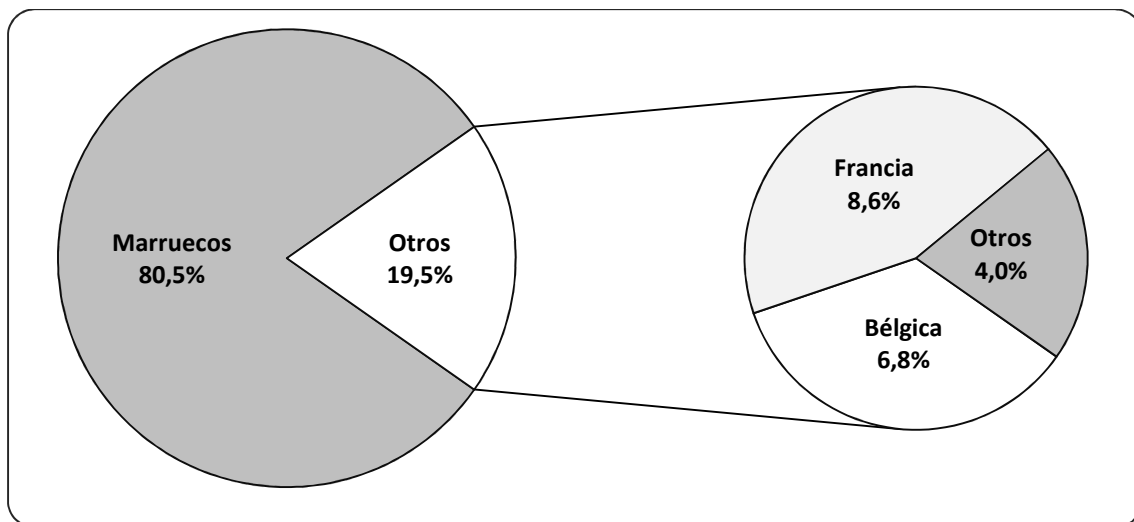
Mientras que a principios de siglo los casos de retorno podían explicarse por factores personales o familiares, como bien sugieren las teorías económicas, hoy día no sucede así. En el regreso hacia Marruecos actualmente asumen un gran valor explicativo los factores situacionales o estructurales (Cerese, 1974; Gmelch, 1980), esto es, el contexto de recesión económica en España. Pese a ello, en términos cuantitativos los TMPIE que afirman estar planeando su regreso a Marruecos son menos numerosos que aquellos que apuestan por permanecer en territorio español. Estos últimos, especialmente quienes han conseguido reagrupar a distintos miembros de la familia, intentarán mantenerse a toda costa en España por el bien del conjunto familiar, incluso encontrándose en una difícil situación económica¹⁸³. Sin embargo, los retornados suman

¹⁸³ Una de las entrevistas realizadas en Marruecos (E46, ♂, 31) refleja muy bien cómo, ante una misma situación de desempleo, las cargas familiares se articulan como una variable esencial a la hora de optar por retornar o mantenerse en España: *«Mi regreso a Marruecos fue por causa económica, porque no hay trabajo. ¿De dónde voy a vivir allí? Aquí por lo menos tengo un techo donde dormir, tengo la casa de mis padres [...] Hay gente que no tiene la suerte que tuve yo. Yo por lo menos estuve soltero, voy a vivir bajo cualquier situación [...] Tengo un tío que está viviendo en España, tiene cuatro niñas. Hace una semana me llamó el pobre llorando [...] me dice que “cinco meses no he pagado el alquiler”. Y no puede regresar aquí porque sus padres están muertos, ni tiene casa ni tiene nada. Está en una situación crítica [...] me decía “si fuera soltero pues donde me voy, voy a vivir. De lo que sea. Pero con cuatro niñas, ¿qué?, ¿regreso a Marruecos con las niñas en la calle?»*. Al ser preguntado por la posibilidad de buscar trabajo en la emergente industria exportadora de la región tangerina-tetuani, contesta: *«Vale, las empresas están instalándose aquí, pero él no tiene ni profesión ni nada en las manos. O sea, va a volver a trabajar aquí y qué le van a dar, ¿200, 250 euros mensuales? ¿Son cuatro! Tiene que alquilar un piso. El alquiler de una habitación aquí vale de 100 euros para arriba. O sea, si quieres una casa 160, 180. ¿Y qué vas a*

una mayor representación que los que optan por reemigrar. Esta última conclusión, además de con las entrevistas en profundidad, también se refuerza con los datos de la Estadística de Variaciones Residenciales para el conjunto de inmigrantes marroquíes (véase *gráfico 8.5*). Destaca que cuatro de cada cinco salidas de España de población nacida en Marruecos (80,5%) tenga como destino el propio país de origen, mientras que solamente el 19,5% optan por reemigrar a un tercer Estado, principalmente europeo.

Aparte de los mencionados TMPIE que mantienen su postura de retornar a Marruecos una vez que se retiren laboralmente, que se agruparían dentro del perfil de «retorno por jubilación» establecido por Cerase (1974), el resto de quienes optan por esta alternativa suelen compartir dos características comunes relacionadas con una menor integración socio-laboral en España: por un lado, se hallan en una situación de inseguridad e incertidumbre laboral y económica, por otro, poseen una débil red socio-familiar en la comunidad de destino.

Gráfico 8.5 Destino de las bajas registradas en España de extranjeros marroquíes, 2008-2011



Nota: Para la elaboración del gráfico se han excluido los «no consta». Cifras en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Estadística de Variaciones Residenciales (en Domingo & Sabater, 2013a).

comer? Si es que estamos en la misma. Me dice "aquí estoy viviendo una vida de miseria y allí estaría viviendo una miseria, pues prefiero quedarme en España"».

El hecho de estar parados, sin prestaciones por desempleo u ocupándose en condiciones de precariedad laboral (sin contrato y con bajos salarios), así como encontrarse lejos de la familia y los amigos, hace que el asentamiento en España se vea truncado: «*No pensé volver a Marruecos, pero actualmente sí pienso volver [...] Si siguen las cosas así y empeorara más la cosa en España, y si sigue la economía así, no hay razón para quedarse aquí. Si no queda trabajo, uno no tiene porqué quedarse aquí, es mejor que uno vuelva a su país [...] Las cosas ya no son como eran antes. España ya no es como cuando vine*» (E13, ♂, 37). Por ejemplo, aunque un TMPIE anhele la reagrupación familiar de algunos de sus miembros, es posible que ésta no pueda llevarse a cabo debido a la inestabilidad laboral existente en la sociedad de acogida. Al impedimento de poder mantener económicamente a un nuevo miembro en España se une el requisito de “tener medios económicos suficientes para atender las necesidades de la familia” (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2015a), lo cual comúnmente se demuestra mediante un contrato laboral. Además no son “computables los ingresos provenientes del sistema de asistencia social”, aumentando de esta forma los obstáculos para su solicitud.

Estos TMPIE suelen tener a los componentes de la familia en la región de procedencia, residiendo en una vivienda en propiedad, por lo que conservan un fuerte vínculo afectivo con Marruecos y mantienen el capital social que poseían a su salida de la localidad de origen: «*A lo mejor regresar a Marruecos por mi familia, porque se están haciendo viejos y me gustaría aprovechar el tiempo que les queda en esta vida*» (E10, ♂, 35). El hecho de mantener fuertes vínculos transfronterizos y poder movilizar diferentes recursos facilitará la reintegración (Massey & Espinosa, 1997). En España, en cambio, viven de alquiler y, habitualmente, solos o junto a otros compatriotas. Para algunos los pocos años de residencia hacen que se encuentren en una situación administrativa de irregularidad o bajo permiso temporal de residencia, lo que obstaculiza la adquisición de una estabilidad residencial en territorio español. Igualmente, el capital social que poseen en España no es muy elevado: «*Sí, lo he pensado algunas veces [retornar], al principio sobre todo. Cuando uno lo pasa un poco duro lo piensas y se arrepiente de dejar lo que tenía. Hasta que consigues algo mejor que te hace olvidar lo primero*» (E8, ♂, 37).

Las características anteriores son comunes entre dos perfiles concretos de TMPIE. Por un lado, jóvenes solteros o recién casados sin hijos: «*No puedo quedarme más tiempo. Estaré un año más, si no trabajo buscaré una solución con mi mujer, tendrá que venir conmigo a Marruecos. En Marruecos tengo trabajo allí, una garantía*» (E24, ♂, 38). Por otro, casados con más tiempo de residencia en España y con el cónyuge y los hijos residiendo en la localidad marroquí de origen: «*Se alargó demasiado mi residencia en España. Primero por los papeles, segundo porque se va mintiendo asimismo diciendo este año, el otro, esperando ahorrar algo de dinero y nunca se llega a ahorrar nada. Llevo diciendo “voy este año” desde hace 13 [...] Pienso volver a Marruecos. Marruecos es la patria [...] Por la familia, si no llego a tener familia en Marruecos, allí no volvería. Tengo que volver porque las personas se hacen mayores y cuando llega el momento en que no es capaz de trabajar tiene que volver [...] En los primeros momentos sí, pero después de trece años ya no hay trabajo. Para buscar trabajo de nuevo es más complicado. Dejé a mi hijo con 2 años, ahora tiene 15 años y trabaja ahora en Marruecos. Las cosas cambian*» (E16, ♂, 49).

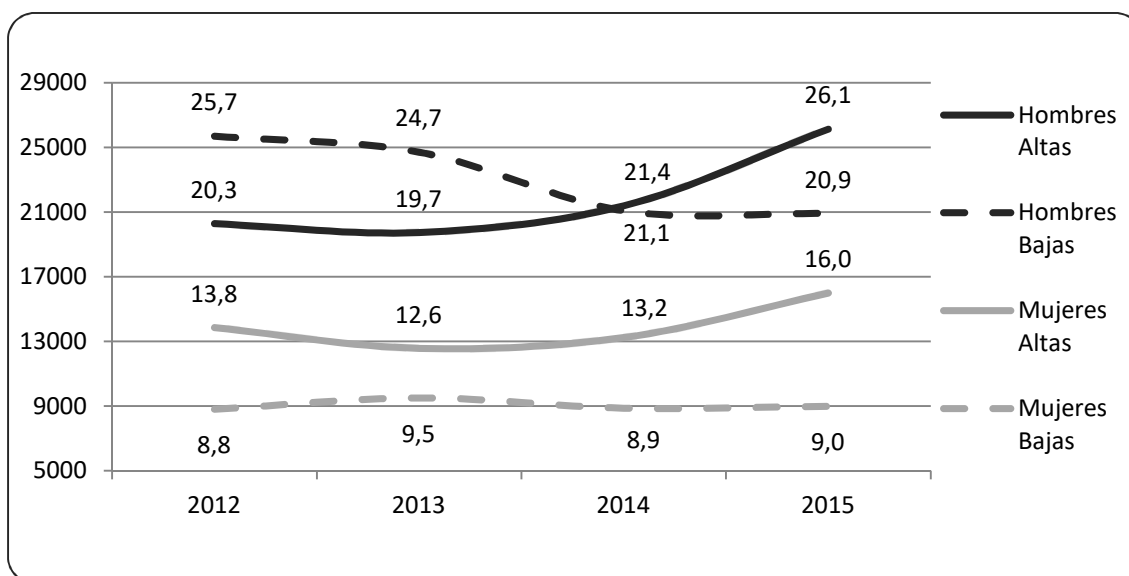
En ambos predominan los hombres sobre las mujeres (véase gráfico 8.6, pág. siguiente)¹⁸⁴. Esta masculinización de los retornos podría deberse, primero, a la mayor presencia en España de inmigrantes varones de origen marroquí, y segundo, al hecho que las mujeres emigren más a través de la reagrupación familiar, es decir, en un momento en el que el grupo familiar puede permitirse económicamente la llegada de nuevos miembros al hogar en España (véase apartado 5.3.1). Por otra parte, el mismo gráfico muestra cómo la recesión económica no ha terminado con la llegada de inmigración marroquí a España, puesto que las altas poblacionales al país superan a las bajas¹⁸⁵: «*Todavía hay algún grupo que tiene la imagen de que España es un paraíso,*

¹⁸⁴ Una investigación sobre la migración de retorno hacia los países del Magreb, liderada por Jean-Pierre Cassarino, centró parte de sus resultados en los retornados a Marruecos (Mghari, Khachani, & Lahlou, 2008). Según este trabajo, el 87,3% de los 330 encuestados que regresaron a Marruecos eran hombres.

¹⁸⁵ El gráfico 8.6 muestra, además, que las altas poblacionales superan a las bajas. Pese a tal conclusión, debe tenerse en cuenta que la Estadística de Variaciones Residenciales (EVR) es elaborada a partir de las altas y bajas por cambios de residencia registradas en los Padrones municipales. Aunque la EVR incluye también las bajas por caducidad (los extranjeros no comunitarios sin autorización de residencia permanente tienen que renovar su inscripción padronal cada dos años), es frecuente que, de cara a no

tal y cual, y quieren emigrar, pero no en patera, quieren comprar un contrato de trabajo, casarse o lo que sea para emigrar» (E45, ♂, 33).

Gráfico 8.6 Altas y bajas registradas en España de nacidos en Marruecos por género, 2012-2015



Nota: Cifras en miles.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Estadística de Variaciones Residenciales (INE, 2015a).

No obstante, destaca un nuevo perfil compuesto igualmente por hombres que regresan a Marruecos para trabajar, pero que mantienen a mujer e hijos asentados en España gracias al envío de remesas monetarias: *«Si tuviera trabajo no pensaría en irme. Pero me gusta trabajar y aquí solo estoy sentado, sin trabajar y viviendo gracias a los ahorros y a la ayuda de la gente. Me gustaría volver a Marruecos [...] Pero cuando me vaya lo haría solo. Mis hijos han nacido aquí. Conocen la lengua de aquí y allí, pero no conocen la vida en Marruecos. Quiero que se queden y estudien aquí. El colegio español es muy caro allí. Cuando yo me vaya a Marruecos les enviaré remesas a ellos aquí a Terrassa [...] Marruecos en los últimos años está mejor que España. Pero prefiero que mis hijos se queden aquí a que vuelvan a Marruecos. Prefiero que estudien aquí [...] Aquí estoy en paro. Y aquí si no trabajas la situación es muy mala, muy*

perder la antigüedad residencial en España, algunos retornados a Marruecos vuelvan puntualmente para la renovación del empadronamiento y, por tanto, no contabilizan como bajas poblacionales.

complicada. Pero allí, en Marruecos, aún no trabajando se puede vivir» (E22, ♂, 43). La ventaja comparativa de España frente a Marruecos en materia educativa, sanitaria o social, hace que estos TMPIE prefieran retornar al país de origen para obtener un dinero con el que conceder a sus hijos la oportunidad de vivir en la sociedad española.

En definitiva, prefieren reajustar sus aspiraciones y expectativas personales (PSB) con el propósito de conservar las del conjunto familiar: *«Si encuentro una oportunidad en mi país, vuelvo seguramente [...] Ellos aquí pueden conseguir su futuro. Más oportunidades para conseguir un buen futuro. Si vuelven allí, bueno, será la culpa nuestra. Tú no quieres que vivan lo mismo que tú hiciste. Entonces hemos hecho lo que teníamos que hacer [...] De momento no valoran lo que hemos hecho, lo que hemos sufrido, pero en el futuro creo que pueden entender. De momento son muy pequeños»* (E23, ♂, 44). Como sugiere la nueva economía de la migración laboral (Galor & Stark, 1990), es en la familia donde se toma la decisión de que un miembro emigre de nuevo, en este caso, al país de origen. Tanto el jefe de familia como el cónyuge tienden a encontrarse en una situación de desempleo o precariedad laboral previa al retorno y, además, suelen poseer un fuerte capital social en el país de origen. El reportaje periodístico de Erena Calvo (2012) confirma la existencia de hombres marroquíes que están retornando para poder mantener a sus hijos y esposa en España:

“Gran parte de las familias «envían a uno de sus miembros a Marruecos para poder mantener a los niños escolarizados en España». Es el caso de Nurdín Fakir Salhi, que emigró a Madrid hace 25 años. «Entonces tenía 16». Y acaba de regresar a Tánger, su ciudad natal. «Mi mujer y mis niños siguen en España». La crisis le ha dejado en la ruina. «Hace seis meses que no puedo pagar la hipoteca». Se ha instalado en Marruecos y ha abierto un almacén con el que espera poder ganarse la vida. «No he tenido más narices que empezar de cero y tratar de salir del paso; pero mi vida está en España, donde espero volver algún día»”.

El gráfico 8.7 (véase pág. 454), elaborado por Domingo y Sabater (2013b), también ratifica dicho perfil de retorno. En él se muestra cómo las salidas de menores de

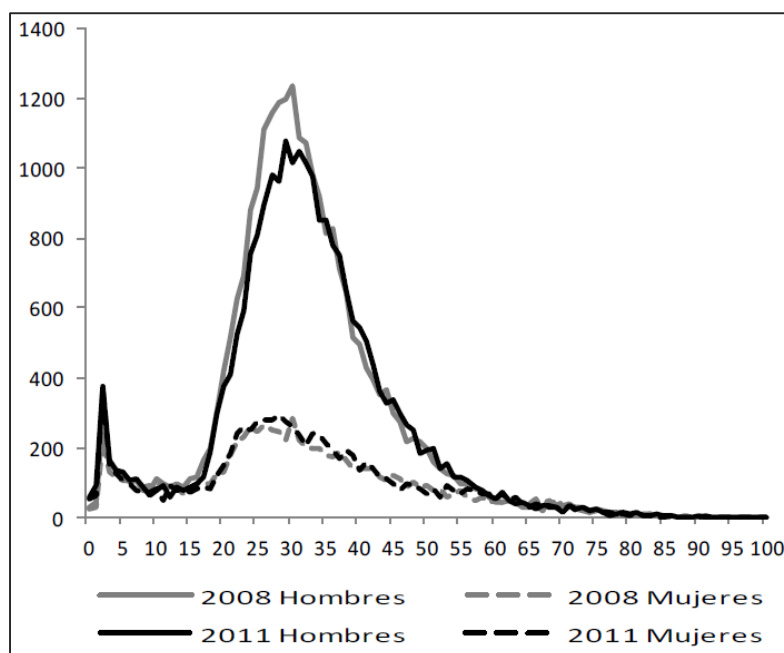
15 años son muy bajas, por lo que “es altamente probable que se haya optado por estrategias de retorno o de movilidad parcial del núcleo familiar, en las que la salida de un miembro adulto de la familia [...] implica que la esposa e hijos se queden, de momento, en España” (Parella & Petroff, 2014: 72-73). Además, el mismo gráfico aporta algunas cuestiones más de interés: primero, el retorno está muy masculinizado y se concentra en edades activas laboralmente, especialmente entre las más jóvenes¹⁸⁶, y segundo, se presencia un volumen considerable de menores de 4 años que retornan, lo cual se explicaría con el regreso del conjunto familiar de aquellos marroquíes recientemente casados y con pocos años de residencia en España. Sobre esto último, es probable que el acceso de los hijos al sistema educativo suponga un freno para el retorno, en pos de que se formen y crezcan en la sociedad española: «*Es un tema complicado porque normalmente nuestra educación es un poco mala. Y no llega al nivel de España [...] un marroquí prefiere que sus hijos se queden educando en España, sin duda [...] Sí, regresa él físicamente, pero no regresa mentalmente. Deja a sus hijos. Siempre habla de la diferencia que hay entre Marruecos y España, siempre queda esa imagen*» (E45, ♂, 33).

El nivel educativo también juega un papel importante en la migración de retorno. Quienes apuestan por regresar al país de origen poseen un grado de estudios que se sitúa en los extremos, coincidiendo con la tesis propuesta por Dumont y Spielvogel (2008). Los TMPIE con estudios más elevados que planean regresar a Marruecos suelen hallarse en una difícil situación económica en España, bien en desempleo y sin prestaciones sociales, bien desarrollando una ocupación inferior a la que correspondería por su nivel de formación. La frustración de sus expectativas es evidente (PSB). Asimismo, las escasas esperanzas de ascenso en España provocan que definitivamente el sujeto TMPIE se replantee su actual emplazamiento de residencia. Mientras que trasladarse a un tercer país implicaría atesorar un capital social y económico del que muchas veces no se dispone, retornar a la vivienda familiar en Marruecos reduciría los gastos al mínimo y permitiría sustentarse hasta su reincorporación en el mercado de

¹⁸⁶ Los retornos en edad de jubilación son muy reducidos. Parte de la explicación podría encontrarse en lo reciente del fenómeno inmigratorio en España y, por extensión, a la todavía escasa presencia de mayores de 65 años. Aún asumiendo esta posición, las entrevistas en profundidad muestran la fuerte preferencia de TMPIE que apuestan por asentarse definitivamente en España, incluso una vez alcanzada la jubilación.

trabajo local. Además, sostienen que el nivel de formación y la experiencia adquirida en España podrían facilitarles la búsqueda de un buen empleo, aunque éste implique un descenso en las condiciones salariales respecto a Europa¹⁸⁷.

Gráfico 8.7 Bajas registradas en España de nacidos en Marruecos por género y edad, 2008 y 2011



Fuente: Domingo y Sabater (2013b: 47) a partir de la Estadística de Variaciones Residenciales del INE.

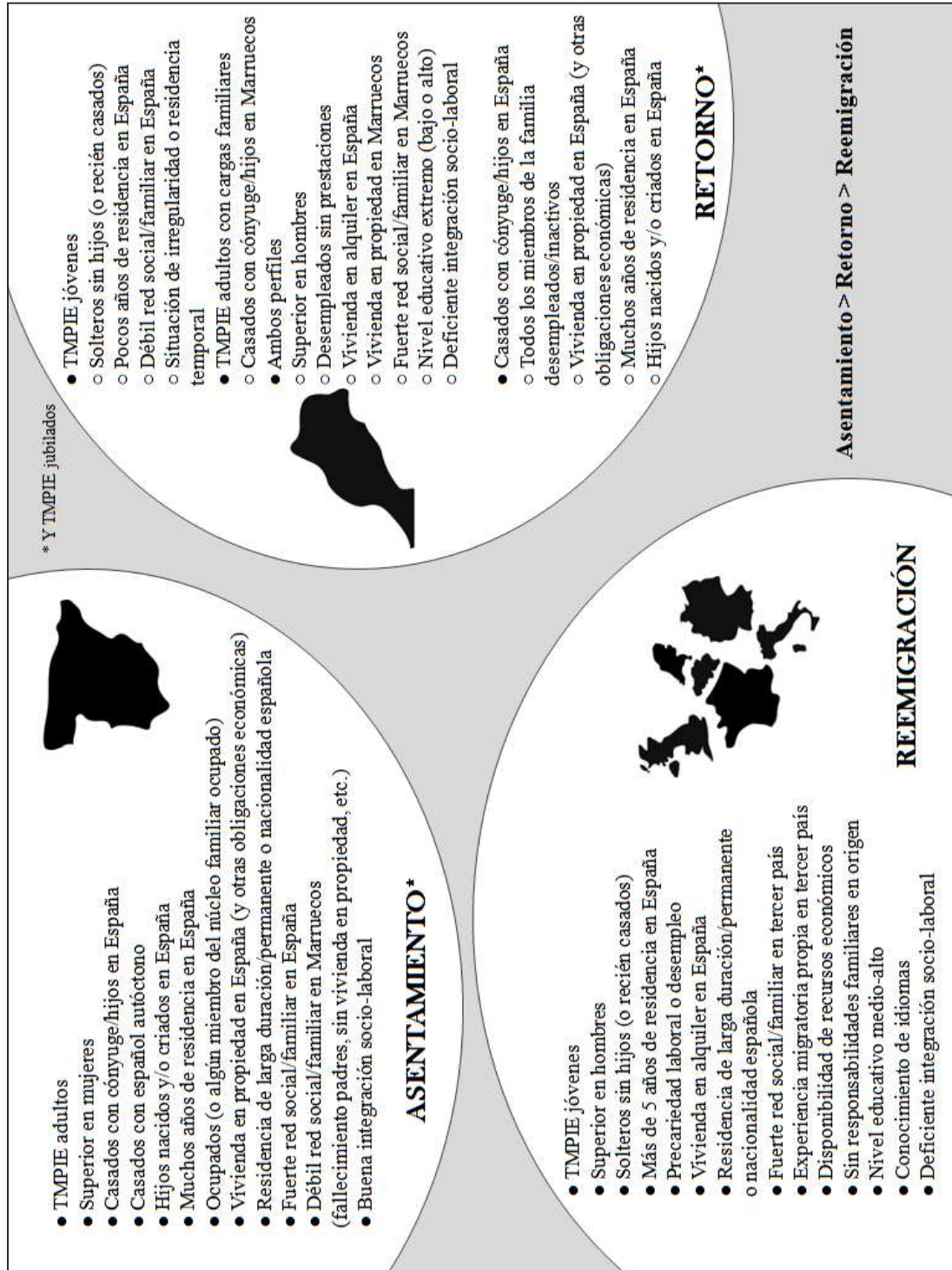
En el otro extremo se descubren quienes no poseen estudios. Estos TMPIE ven cómo las posibilidades de salir del desempleo son muy limitadas, especialmente entre los hombres, puesto que las masculinizadas ocupaciones que no requieren cualificación han sido las más afectadas por la crisis económica. En ellos queda patente una frustración de sus expectativas (PSB). Por último, ambos casos, tanto los universitarios como los individuos sin estudios, son conscientes que el nivel salarial será inferior respecto al que puedan disfrutar en España, por lo que la mejora económica no se constituye en el principal motivo para regresar a Marruecos.

¹⁸⁷ Por ejemplo, los retornados TMPIE que, gracias al aprendizaje del castellano durante su estancia en España, se incorporan laboralmente en Marruecos como agentes telefónicos en los *Call Centers*. Este caso será expuesto con más detalle en el apartado 8.6.2.

Si revisamos las cuestiones sobre retorno tratadas en los párrafos anteriores, podemos afirmar que carecer de la protección que brindaría una fuerte red social en España, conservar un elevado capital social en la región de origen y, sobre todo, permanecer en una situación de estrechez económica, se articulan como elementos esenciales a la hora de que un TMPIE contemple la idea de volver a Marruecos. Además, habría que tener en cuenta el perfil compuesto por hombres que, reajustando sus aspiraciones y expectativas iniciales (PSB), retornan a Marruecos para trabajar y, de esta manera, mantener a su esposa e hijos en la sociedad española. Todos estos TMPIE se ajustarían al perfil de «retorno por fracaso» propuesto por Francesco Cerase (1974), esto es, retornados que no han logrado progresar laboral y económicamente en la sociedad de acogida. El motivo se encontraría, en gran medida, en los efectos de la crisis económica en el mercado de trabajo español. La intención original de los TMPIE por asentarse o, en caso contrario, por permanecer un largo periodo en España hace que el «retorno por conservadurismo» y el «retorno por innovación»¹⁸⁸ sean escasos entre quienes tienen intenciones reales de volver a Marruecos. En definitiva, el retorno se realiza por razones económicas y no tanto porque estuviera proyectado originalmente por parte de los TMPIE.

¹⁸⁸ El «retorno por conservadurismo» hace referencia a los que regresan tras cumplir los objetivos migratorios, y el «retorno por innovación» a los que pretenden alcanzar sus metas en origen gracias a la experiencia en destino. Para ampliar información, véase *apartado 1.6.2* del bloque teórico.

Gráfico 8.8 Resumen de perfiles TMPIE en España según intenciones laborales-residenciales en la actualidad



Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas en profundidad realizadas en España.

8.6 El proceso de reintegración de los TMPIE retornados: «*En la industria no. Sería montar mi negocio o no regresar*»

Una de las cuestiones tratadas en las entrevistas en profundidad realizadas en España fue conocer la disposición de los TMPIE para volver a emplearse en la industria exportadora (IE en adelante) en el supuesto de regresar a Marruecos. La respuesta fue unánime. Los TMPIE entrevistados rechazan la idea de reincorporarse a estas compañías, tanto a las ramas manufactureras (*Offshoring*) como de servicios (*Outsourcing*), alegando las precarias condiciones laborales y las bajas remuneraciones presentes en ellas: «*No trabajaría en una fábrica de exportación porque el trabajo es muy duro y sufrido. Son trabajos temporales para buscarte la vida. Todos los colegas que trabajan allí al final se fueron, no pudieron continuar. Es muy duro y se trabaja mucho, el sueldo es muy bajo, el que controla la producción te mete mucha prisa,...*» (E31, ♂, 29); «*No, y no se lo aconsejo a nadie. Primero, no hay futuro. Segundo, es un trabajo solamente para estudiantes. Ahí trabajan solamente estudiantes y algunas familias que trabajan y eso. Pero normalmente la gente está harta de los centros de llamadas*» (E6, ♂, 30). Ante un hipotético retorno, emergerían nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB).

Los TMPIE interpretan que el hecho de volver a la IE sería admitir que se ha fracasado en su proyecto migratorio, aquel por el cual decidieron emigrar al extranjero y que les llevó a superar numerosos obstáculos y realizar considerables sacrificios: «*Si tengo algún negocio allí, un buen negocio, podría volver [...] pero no trabajaría allí [en la IE] porque seguiré en la misma situación desde el principio. No puedo, no me convence. Estando ahora en un lugar... viviendo en mejores condiciones y volver a trabajar allí en peores condiciones, ¡no!*» (E1, ♂, 45). Reincorporarse a la IE, por tanto, sería regresar a la situación inicial, empujándoles hacia una sensación personal de que todos los años en Europa no habrían valido la pena: «*Pues yo no puedo trabajar allí ahora. Ejemplo, al mes aquí yo gano mil doscientos euros y si vas allí, ganas cuatrocientos euros. Es una vergüenza [...] Bueno, si no hay nada, trabajar es muy fácil allí. [Pero] mínimo hacer un negocio. Yo no quiero trabajar con gente, sabes. Si no, no vuelvo*» (E32, ♂, 34).

Los TMPIE, en caso de retornar, solo admitirían emplearse en la IE en dos supuestos. Si las condiciones laborales y, sobre todo, salariales hubieran mejorado sustancialmente desde su experiencia pasada: «*Si encuentro un trabajo con un salario que me guste y veo que será un salario suficiente en Marruecos y viviré bien, sí, me vuelvo [...] Desempeñar el mismo trabajo de antes en Marruecos, eh... a veces lo pienso, pero si hay mejores condiciones, es decir, que haya cambiado algo, que haya un salario más elevado que antes y que haya más derechos*» (E4, ♀, 45). Y especialmente si, en un momento de necesidad, no encontraran trabajo en otras ocupaciones más atractivas en cuanto a remuneración o derechos, entre otros aspectos: «*Yo tengo esperanza de que voy a convertir en un trabajo tuyo. Pero si te obliga la cosa, por qué no. Mientras que te ganes la vida y tengas para vivir*» (E20, ♂, 25). La elevada demanda de mano de obra no cualificada en la IE, sumado a la experiencia personal previa del propio TMPIE, hace que la posibilidad de acceder al sector siempre esté abierta: «*Sí volvería al plástico y al textil, los conozco bien, tengo experiencia*» (E11, ♂, 33); «*si me aceptan vuelvo [...] Porque no puedo quedarme sin trabajo. Y porque es un trabajo que conozco*» (E13, ♀, 37).

La elevada oposición de los TMPIE al trabajo en la IE, muestra su lado positivo en el autoempleo. Prácticamente a la totalidad de entrevistados les gustaría abrir un negocio propio, esto es, establecerse como «autónomos¹⁸⁹» si decidieran regresar a Marruecos: «*No [a la IE], querría montar algo propio con la ayuda de mis padres y mis hermanos*» (E8, ♂, 37); «*Si vuelvo a Marruecos voy a hacer un negocio propio o algo de comercial. No voy a trabajar ahí [en la IE]*» (E23, ♂, 44); «*No [a la IE]. Montaría un proyecto personal, una peluquería, de manera independiente*» (E24, ♂, 38); «*No volvería a trabajar allí [en la IE]. Si volviese sería como taxista. Sí, de chofer*» (E35, ♂, 52). Montar un negocio se constituye casi en requisito básico para el retorno, aunque son conscientes que ello requiera cierto capital económico para su puesta en marcha. Algunos TMPIE en situación de desempleo o precariedad laboral en España pero que han podido ahorrar una considerable suma de dinero en los tiempos de bonanza

¹⁸⁹ La figura de trabajador autónomo no viene contemplada como tal en el ordenamiento jurídico-laboral marroquí, si bien el Código de Trabajo sí contempla el desempeño de un trabajo por cuenta propia como «trabajador a título personal» (persona física) o mediante la «constitución de una sociedad» (persona jurídica) (CEOE, 2016).

económica, se plantean buscarle destino en la región de origen: «*Si tuviera dinero podría montar un negocio de construcción, porque he aprendido mucho con la construcción. Muchas cosas que no sabía hacer en Marruecos y ahora he aprendido a hacerlas aquí*» (E1, ♂, 45).

En caso de no ser viable, para unos las opciones seguirían pasando por el asentamiento en España: «*Si uno puede ahorrar para hacer algo allí y poder establecer su vivienda allí, por qué no volver [...] En la industria no, montarí mi propio negocio. Sería o montar mi negocio o no regresar*» (E33, ♀, 32). En otros TMPIE esta posibilidad ya se ha puesto en marcha, habiéndose desarrollado un proyecto empresarial de cara a regresar a suelo marroquí: «*Es la idea que hay, montar una empresa de exportación-importación. Porque como muy tarde a finales de este año ya estaremos de retorno en Marruecos. No nos vamos a quedar aquí*» (E37, ♂, 53). Otra posibilidad comúnmente aceptada sería trabajar en un puesto de responsabilidad de una empresa pública o privada: «*No creo que pueda haber los tipos de trabajo que desempeñé aquí [en España]. Y no creo que pagarían un sueldo que yo aceptaría [...] Si encuentro algo que me gusta y que me haga sentir cómoda, por ejemplo, algo relacionado con la administración o como secretaria en alguna empresa, uno puede cambiar [...] Mi situación ha cambiado mucho, y uno ya tiene familia, es decir, ya no existe esa idea de volver al trabajo que desempeñaba antes*» (E3, ♀, 42).

La experiencia, formación y conocimientos adquiridos en España se contemplan positivamente a la hora de optar por estas vías preferenciales de reincorporación al mercado de trabajo marroquí: «*Sí [retornaría], si montara un negocio en Marruecos o, por ejemplo, si trabajara con alguna dirección o empresa en Marruecos [...] Lo que más aprendí aquí es el comportamiento, es decir, la buena conducta. Cómo el jefe, el dueño de la empresa, trata a sus trabajadores. Si montara un negocio, sé cómo funciona el ambiente laboral, cómo se gestionan las etapas del proceso laboral. Es decir, si trabajara en la agricultura, tengo la experiencia, trabajaré bien. Y si trabajara en un restaurante, tengo experiencia en restaurantes tanto como jefe como trabajador. He aprendido muchas cosas*» (E2, ♂, 45). Unos entrevistados sugieren que la experiencia laboral fuera de Marruecos facilita el emprendimiento a la vuelta al país, puesto que otorga una serie de valiosas capacidades y saberes para la puesta en marcha de un negocio propio: «*Estoy pensando para hacer un negocio para mí mismo, de lo*

que sea [...] Los trabajos en Holanda y Manlleu me abren las puertas. Me abren las ideas. Más trabajo tienes, más experiencia tengas, ya tienes un poco la cabeza abierta a otro mundo. No te quedas cerrado cuando llegas allí. Si no me dan el trabajo, voy a trabajar en otro. Puedo montar lo que sea porque ahí también hay salidas. Ahora como se están montando zonas turísticas en Marruecos, puedes montar un chiringuito o lo que sea, te puedes buscar la vida con eso» (E17, ♂, 47).

Entre los TMPIE con más nivel formativo, el aprendizaje del castellano también se considera que otorga una ventaja en caso de volver a emplearse en la IE, especialmente en ocupaciones de mayor rango (por ejemplo, comerciales, secretarios o auxiliares administrativos) o directamente ligadas a la rama de los *Call Centers* (por ejemplo, teleoperadores, los cuales atienden telefónicamente a clientes extranjeros): *«He aprendido muchas cosas. Una de las más importantes es aprender más el idioma, la verdad. El nivel de la industria de exportación se está desarrollando mucho en Marruecos y entonces creo que las empresas ahí necesitan gente también que habla idiomas. Porque tienen relaciones con empresas internacionales» (E7, ♂, 29).*

Por último, otros motivos menores que aducen los TMPIE para no volver a la IE son la edad y el destino de retorno en el país de procedencia. Primero, algunos TMPIE sugieren que, debido a las exigencias físicas que requiere el trabajo en los puestos básicos de la industria, ya no podrían reincorporarse por su elevada edad: *«No creo que ninguna industria me pueda contratar. No hay ninguna empresa que contrate un viejo de 45 años para trabajar. Yo ya estoy mayor [...] Si quieren pueden contratar a los jóvenes de 18, 20 años [...] No creo que estar bien preparado sea mejor para ellos que un joven más activo, con más energía» (E15, ♂, 45).* Y segundo, muchas veces el lugar donde se ubica la industria de exportación está lejos de las regiones de procedencia. Si recordamos el bloque de contextualización (véase capítulo 4), gran parte de los trabajadores de la IE procedían de regiones interiores del país y, posteriormente, en un nuevo proceso migratorio, se desplazaban a España. En caso de retornar, todos aquellos que pudieran ocuparse fuera de la IE priorizarán sus ciudades de origen: *«No trabajaría en las empresas esas [...] porque están en Casablanca, Tánger y Tetuán, y yo cuando vuelva solo lo haría a Nador» (E22, ♂, 43).*

Estos resultados anteriores muestran las preferencias y resistencias laborales de TMPIE que, en el momento de realizar la entrevista, residían en España. Es decir,

manifestaban su parecer en caso de regresar al país de origen, independientemente de si el desplazamiento realmente entraba o no en los planes a corto plazo del individuo. Esta circunstancia, sin embargo, dejaba sin responder a una serie de preguntas en torno a lo que pasaría con aquellos que efectivamente habían llevado a cabo su retorno a Marruecos durante el periodo de crisis económica en España: ¿la mayoría de retornados cumpliría su deseo de montar un negocio propio?; ¿se constituiría la industria exportadora en una última salida laboral para quienes no encontraran otro empleo?; ¿la vuelta a las compañías industriales supondría ciertamente un fracaso personal en la vida los retornados?; ¿la experiencia y conocimientos adquiridos en España servirían positivamente de cara a la reincorporación laboral?; etc.

Con el propósito de responder a cada una de las cuestiones anteriores, las cuales se organizan en torno al sexto objetivo de la investigación (véase *apartado 3.2* del bloque metodológico), se decidió ejecutar una nueva fase de trabajo de campo en Marruecos. La región seleccionada para la realización de las entrevistas en profundidad fue Tánger-Tetuán, motivada por el hecho de congregarse todos los elementos necesarios para analizar el fenómeno migratorio de retorno en los TMPIE. El siguiente apartado expondrá tales elementos. De este modo, en 2015 se acometieron 12 entrevistas en profundidad que, junto a otras 2 realizadas en 2014 aprovechando una visita a la *Tanger Free Zone*, facilitaron el estudio de la reinserción laboral de los TMPIE retornados a la región marroquí de Tánger-Tetuán.

8.6.1 La región marroquí de Tánger-Tetuán como paradigma de la migración de retorno: «No vuelven a su origen, vuelven a Tánger a montar un negocio o trabajar en la industria»

La región de Tánger-Tetuán, la más septentrional del país, se encuentra rodeada por tierra y mar. Tierra al sur, con las regiones de Garb-Chrarda-Beni Hsen y Taza-Alhucemas-Taunat, y mar al norte, con el océano Atlántico y el mar Mediterráneo (y el pequeño enclave español de Ceuta). Su historia, salvo en determinados periodos, ha estado y continúa muy relacionada con la del resto de pueblos europeos de la cuenca mediterránea gracias, en parte, a su cercanía con Europa, de la que se encuentra a

escasos kilómetros. Tánger-Tetuán está dividida en dos wilayas, la de Tánger-Arcila, que agrupa a su prefectura homónima y a la provincia de Fahs Anjra, y la de Tetuán, que comprende la prefectura de M'Diq-Fnideq y las provincias de Tetuán, Larache y Uezán (véase *mapa 8.1*, pág. siguiente)¹⁹⁰. Su capital, Tánger, es la mayor ciudad de la región¹⁹¹.

Las provincias y prefecturas que concentran la mayor parte de la actividad industrial en la región se sitúan al norte, mientras que las más meridionales se encuentran orientadas preeminentemente hacia la agricultura, la pesca y la artesanía tradicional¹⁹². A continuación se expone un breve repaso de aquellas con más presencia industrial (véase *mapa 8.2*, pág. 464).

¹⁹⁰ En 2015 se ha producido una reestructuración de las regiones, prefecturas y provincias del país. La región de Tánger-Tetuán ha pasado a denominarse «Tánger-Tetuán-Alhucemas», sumándose a las provincias y prefecturas originales las provincias de Alhucemas y Uezán.

¹⁹¹ Tánger es una ciudad históricamente abierta al mundo a la que el tiempo ha otorgado una amplia riqueza cultural por influencia musulmana, judía y cristiana. Desde 1923, año de la firma del Estatuto de Tánger, hasta 1956, año de la independencia marroquí, la ciudad y su *hinterland* conservaron un estatus especial como Protectorado Internacional. Su posición estratégica como puerta principal del Mediterráneo y su, por entonces, importante influencia diplomática hacían de ella un enclave muy cotizado en el ámbito internacional. Las luchas por su control derivaron en 1923 en su constitución como zona internacional bajo gobierno y administración francesa, española y británica. Más tarde se agregarían a esta comisión Italia, Bélgica, Portugal y Países Bajos. Durante el Protectorado, Tánger se transformó en un próspero lugar para el establecimiento de las primeras empresas extranjeras. Además, con la llegada de la Segunda Guerra Mundial en 1939 “la ciudad se llenó de refugiados, aventureros y espías de diferentes nacionalidades, convirtiéndose en un centro de negocios, bohemia cultural y espionaje, y en escenario para la fantasía pictórica, literaria y cinematográfica” (Pando, 2013).

¹⁹² La población de la provincia de Chefchauen, mayoritariamente rural (88,4%, según el *Haut Commissariat au Plan* (2011c)), subsiste gracias a su agricultura y artesanía tradicional, así como al turismo. Su capital, ciudad sagrada y de arquitectura andalusí, actualmente es un importante enclave turístico en el norte del país. En la provincia de Larache destacan las ciudades de Kasar-el-Kébir y Larache, y en la provincia de Uezán, de carácter rural (78,0%), su ciudad homónima.

Mapa 8.1 Organización territorial de la región de Tánger-Tetuán



Nota: El mapa muestra la organización territorial vigente de 1997 a 2015.

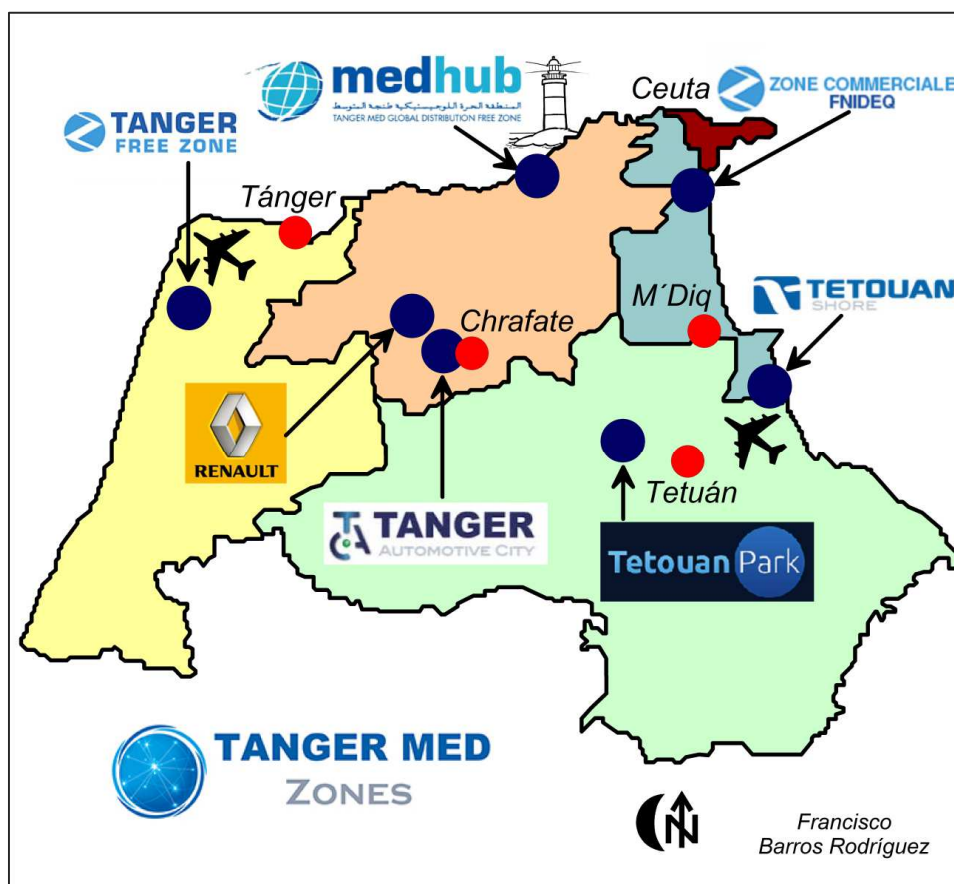
Fuente: Elaboración propia.

La prefectura de Tánger-Arcila, junto con el resto de prefecturas y provincias del norte de la región, se ha convertido en el segundo polo industrial del país tras Casablanca. El área de Tánger¹⁹³ posee una economía muy diversificada debido al desarrollo de distintas ramas industriales, el turismo y el resto del sector servicios y, en menor medida, la agricultura y la artesanía tradicional del cuero o la madera. Al

¹⁹³ Recientemente, el 26 de septiembre de 2013, el rey Mohamed VI anunció el programa de mejora urbana *Tanger Métropole* (2013-2017) para acompañar al avance económico y demográfico que vive actualmente la ciudad de Tánger, la mayor del norte del país. Con un presupuesto de 676 millones de euros, este proyecto se centra principalmente en el desarrollo de infraestructuras. Se prevé la construcción de carreteras para la conexión entre barrios y vías de circunvalación para la descongestión del tráfico urbano, el apoyo al transporte público, la edificación de aparcamientos subterráneos, el traslado del vertedero público a las afueras de la urbe, la rehabilitación de la red de aguas residuales y del hospital Mohamed VI, la apuesta por los espacios verdes, la reforma y construcción de centros religiosos, sanitarios y educativos, etc.

suroeste de la capital se encuentra tanto el aeropuerto internacional Ibn Battuta como la *Tanger Free Zone*, zona franca de 350 hectáreas destinada desde 1999 a la producción industrial y posterior exportación de mercancías. La segunda ciudad es Arcila, situada en la costa atlántica y cuya economía se basa principalmente en el turismo y la pesca.

Mapa 8.2 Gran Plataforma Industrial de *Tanger Med*



Fuente: Elaboración propia a partir de Tanger Free Zone (2013).

En la provincia de Fahs Anjra se sitúa el puerto de *Tanger Med* y su Zona Franca Logística (*MedHub*), lanzada en 2008. En sus 250 hectáreas hay emplazadas empresas dedicadas a operaciones logísticas, la distribución multinacional, el comercio internacional o la prestación de servicios portuarios (Tanger Med Port Authority, 2014b). En esta provincia también se ubica la Zona Franca de Malloussa destinada a la industria automotriz y perteneciente a la plataforma anterior. En ella se halla instalada la plataforma logística *Renault Tanger Med* de 280 hectáreas, con una capacidad de

producción en 2013 de 200.000 vehículos anuales destinados mayoritariamente a la exportación (Tanger Automotive City, 2014). A escasos 5 kilómetros al sur se sitúa la futura *Tanger Automotive City* de 300 hectáreas (180 de zona franca), a la que se encuentra adyacente la recientemente construida ciudad de Chrafate y que se espera que sea habitada por los trabajadores y familias de las fábricas de automoción. La capital provincial es la pequeña ciudad de Anjra.

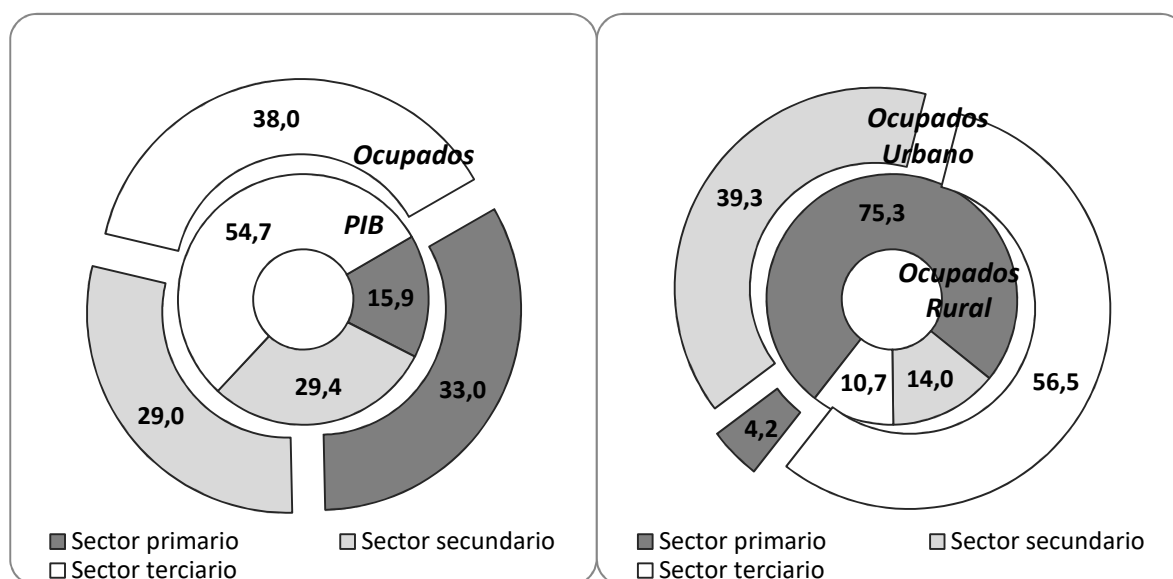
La prefectura de M'Diq-Fnideq toma el nombre de sus dos principales urbes: M'Diq, ciudad costera dedicada al turismo y la pesca, y Fnideq, villa limítrofe a la ciudad autónoma de Ceuta. En esta última se emplaza la Zona Comercial de Fnideq de 140 hectáreas que, beneficiándose de su cercanía con el puerto de *Tanger Med*, se dedica a la actividad comercial mayorista y minorista. Hasta 2005 la prefectura perteneció a la provincia de Tetuán, destacando en esta última la ciudad costera de Oued Laou, la turística Martil y la capital Tetuán. La medina de Tetuán, de arquitectura andalusí, está declarada Patrimonio de la Humanidad, dotando a la ciudad de un notable sector turístico. Además, Tetuán es una importante zona agrícola, ganadera, pesquera, artística y de artesanía. En la provincia se encuentra un centro de *Outsourcing* denominado *Tetouan Shore*, de 22.000 m² y dependiente de la gran plataforma industrial *Tanger Med* (Tetouan Shore, 2010), y la zona industrial *Tetouan Park*, con 150 hectáreas designadas al mercado interno y la exportación.

Las entrevistas en profundidad muestran cómo el desarrollo socioeconómico de la región, entre los que destaca la progresiva instalación de empresas extranjeras y el profundo proceso de transformación urbana y sociolaboral, es percibido por los TMPIE con intención de retornar como una oportunidad de acceso al mercado laboral en el país de origen. Éste se convirtió en un primer motivo de cara a seleccionar la región para una nueva oleada de trabajo de campo: «Últimamente, hace cinco o seis años, empieza una ola de gente volviendo a Tánger en general. Y hay marroquíes que vienen de orígenes de otras ciudades. Cuando vuelven, no vuelven a su origen, vuelven a Tánger a montar un negocio o a trabajar en la industria» (E45, ♂, 33); «El puerto que han puesto nuevo [Tanger Med] también es un negocio muy bueno porque hay mucha gente que está trabajando allí» (E46, ♂, 31).

La mayor fuente de riqueza producida en Tánger-Tetuán corresponde al sector servicios o terciario (ver gráfico 8.9, pág. siguiente). Este sector supuso más de la mitad

del PIB (54,7%) en el año 2010, demostrando el gran papel que juega el comercio, el turismo o los transportes y comunicaciones en la zona. Este dato, unido al cada vez menor peso del sector primario (15,9%), pulmón económico de la región en el pasado, saca a la luz el proceso de terciarización que se está produciendo a lo largo de la última década: el 38% de los trabajadores corresponden a este sector. Sin embargo, si discriminamos los datos de ocupación por hábitat observamos cómo económicamente la región está dividida en dos. La presencia de empleo agrícola, ganadero y pesquero en el ámbito urbano es mínima, no alcanzando ni el 5% del total de ocupación. Por el contrario, más de cinco de cada diez trabajadores se ubican en el sector servicios (56,5%) y prácticamente cuatro de cada diez lo hacen en un sector al alza como el secundario (39,4%). En éste último es donde se asienta la mano de obra industrial creada recientemente a través de la instalación de empresas exportadoras en la región.

Gráfico 8.9 Producto Interior Bruto (PIB) y población activa ocupada por sector de actividad en la región de Tánger-Tetuán, 2010



Nota: Cifras en porcentaje. La ocupación hace referencia a población activa ocupada con 15 o más años.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Direction de la Statistique* (HCP, 2011c) y *Enquête Nationale sur l'Emploi* (APDN, 2013).

Es plausible esperar que el volumen de empleos en el sector secundario aumente a lo largo de los próximos años y, de la mano de él, se vea favorecido el sector servicios

como lo hace en la actualidad. Actividades como el transporte, las comunicaciones, el comercio o las finanzas, relativas al sector terciario, han aumentado en número gracias al despegue industrial del norte de la región: «*Mucha gente ve que el crecimiento y el capitalismo es un mal que está entrando en la ciudad [en Tánger], pero en el mismo tiempo tiene muchos favores: hay muchos puestos de trabajo, se abre al mundo, la ciudad está creciendo mucho, mucho capital que se está moviendo en la ciudad,...*» (E45, ♂, 33). Por ejemplo, los empleos en el transporte de mercancías se han beneficiado enormemente por el auge de bienes producidos en la región, los cuales son repartidos por todo el país o exportados al extranjero. En el ámbito rural sucede todo lo contrario, tres de cada cuatro empleos pertenecen al sector primario (75,3%).

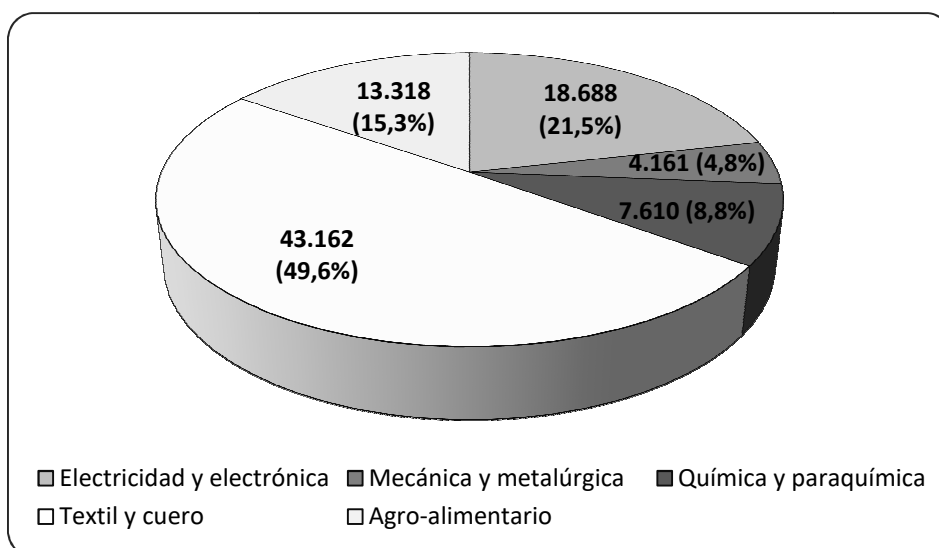
Si nos centramos en el sector secundario y, en concreto, en la industria, destaca la fuerte orientación de la región hacia la exportación. Éste es uno de los motivos para haber optado por Tánger-Tetuán para la realización de nuevas entrevistas en Marruecos. Tánger-Tetuán destina el 53,3% de su producción industrial a la exportación, a gran distancia de la primera región industrial del país, Grand Casablanca, que únicamente exporta el 15,8% del total producido (HCP, 2011b, 2011c). Por ramas industriales, son el textil y el cuero (81,5% de producción exportada) y la electricidad y electrónica (81,2%) las primeras colocadas en la región. La representación de empresas dedicadas a la exportación es, por tanto, muy alta, siéndolo también la presencia de trabajadores ocupados en el sector industrial (véase el *gráfico 8.10*, pág. siguiente). La rama del textil y el cuero, que requiere un gran volumen de mano de obra, es la que ha generado mayor empleo, ubicándose en ella cinco de cada diez trabajadores del sector industrial. En total, la industria empleaba en 2010 a 86.939 trabajadores, a los que habría que sumar todos aquellos no recogidos en las estadísticas oficiales al trabajar en la economía informal.

En definitiva, el despegue económico de la región, ocurrido gracias al proceso de relocalización industrial que ha llevado a la instalación de cientos de empresas orientadas hacia la exportación, se ha convertido en uno de los motivos principales para optar por Tánger-Tetuán de cara a una nueva oleada de trabajo de campo¹⁹⁴. Teniendo

¹⁹⁴ Otros motivos de carácter práctico son la existencia de compañeros del OARS del Med residiendo en la región y su proximidad con la Universidad de Granada (véase *apartado 3.3.1* del bloque metodológico).

en cuenta nuestros objetivos, qué mejor lugar que aquel en el que industria de exportación tiene mayor presencia. Además, las mayores perspectivas laborales en este área del país influyen en la determinación del espacio ante un hipotético retorno. También lo ha hecho que la principal región de procedencia de los TMPIE en España sea Tánger-Tetuán¹⁹⁵ (véase apartado 5.3.1): los vínculos transnacionales de residentes en España con esta región son fuertes, haciendo que la preferencia por el lugar sea superior. La mayoría de entrevistados en España afirman que, en caso de retornar, lo harían a esta región, reforzándose el emplazamiento elegido para el trabajo de campo. Y es que Tánger-Tetuán se ha convertido en un excelente «laboratorio social», del mismo modo a como en su día lo concibió Robert E. Park (1999b) para la ciudad de Chicago.

Gráfico 8.10 Empleo industrial en la región de Tánger-Tetuán, 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la *Délégations provinciales de l'Industrie et du Commerce* (HCP, 2011c).

¹⁹⁵ Las entrevistas a TMPIE retornados muestran cómo las mayores oportunidades laborales de la región son una de las principales razones para retornar a Tánger-Tetuán. La otra es regresar a la región de origen: «Los tangerinos prefieren España porque, como te digo, se comunican más rápido, se entienden, son país más cercano. Por eso la mayoría de los tangerinos se van a España. Hay gente que emigra a Italia, Francia, pero no son tangerinos, son de otras ciudades» (E48, ♂, 29).

8.6.2 La inserción laboral en la región de retorno: «*La mayoría que retornan de España trabajan en Centre d'Appels*»

La contextualización económica anterior permite afrontar con mayor nivel de comprensión la atracción que Tánger-Tetuán ejerce entre los TMPIE, en caso de que éstos decidan regresar a su país de origen. Los párrafos siguientes exponen la estrategia de retorno llevada a cabo por los TMPIE que se han instalado en Tánger tras su experiencia migratoria en España.

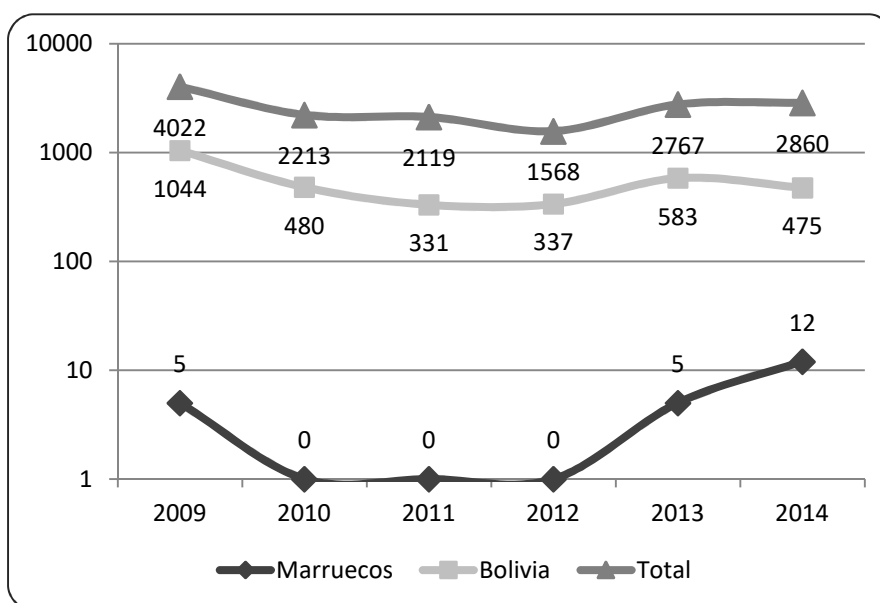
Una de las primeras cuestiones ha sido conocer si los individuos entrevistados han recurrido al «retorno normativo», esto es, los programas de retorno voluntario financiados desde el inicio de la crisis por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social y, en caso de hacerlo, ver si las ayudas recibidas han ido destinadas hacia el establecimiento de una empresa propia en el país de origen. Recordemos que la mayoría de TMPIE argumentaban que, en caso de regresar a Marruecos, su deseo sería el de constituir un negocio por cuenta propia. Los programas de retorno proporcionan a los inmigrantes extracomunitarios ayudas económicas para el viaje hacia sus países de origen, además de otras ventajas (información y orientación, apoyo psicológico, billete de regreso, etc.). Actualmente se encuentran vigentes tres, cuya gestión recae en organizaciones no gubernamentales y organizaciones internacionales especializadas en la atención de inmigrantes (Secretaría General de Inmigración y Emigración, 2015c):

- «Programa de retorno voluntario de atención social», dirigido a inmigrantes en situación de especial vulnerabilidad. Ofrece la posibilidad de regresar a sus países de procedencia a través de itinerarios individualizados de retorno y reintegración. En el periodo 2009-2014 solamente 22 marroquíes se han acogido a dicho programa, suponiendo el 0,14% del total de beneficiarios (véase *gráfico 8.6*, pág. siguiente).
- «Programa de retorno voluntario productivo», dirigido a inmigrantes que deseen emprender un proyecto empresarial asociado al retorno. El programa procura apoyo a las habilidades emprendedoras a través de actividades de formación en autoempleo y gestión empresarial, y la asistencia técnica y seguimiento de la

puesta en marcha de proyectos micro-empresariales asociados al retorno. Además, se otorga una ayuda económica por el proyecto. Aunque la Secretaría General de Inmigración y Emigración (2015c) muestra datos según la nacionalidad de los beneficiarios, no sucede así para el caso de los marroquíes, dejando entrever que no se ha acogido ninguno a dicho programa.

- «Programa APRE», compuesto de ayudas complementarias al abono acumulado y anticipado de la prestación contributiva por desempleo. Hasta el 30 de noviembre de 2009 se habían registrado 26 solicitudes de marroquíes¹⁹⁶ (Red Europea de Migraciones, 2009), mientras que según el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013; en Parella & Petroff, 2014) en el periodo 2009-2012 fueron 23 los marroquíes que se beneficiaron del programa APRE.

Gráfico 8.11 Programa de retorno voluntario de atención social, 2009-2014



Nota: se muestra el total de inmigrantes extracomunitarios acogidos al programa, además de los marroquíes y los bolivianos (nacionalidad más numerosa beneficiaria del programa). Gráfico en escala logarítmica.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Portal de Inmigración de la Secretaría General de Inmigración y Emigración (2015c).

¹⁹⁶ A 27 de abril de 2010 la cifra se había ampliado hasta las 29 solicitudes tramitadas (Pajares, 2011). A 2 septiembre de 2016, el Portal de Inmigración de la Secretaría General de Inmigración y Emigración no ofrecía datos sobre la población marroquí solicitante o acogida al programa.

Las entrevistas en profundidad confirman la nula utilización de estas vías de retorno por parte de los TMPIE. Ninguno de los entrevistados ha recurrido a las ayudas del retorno voluntario, ni tampoco conocen casos cercanos de marroquíes retornados (tanto TMPIE como No TMPIE) que las hayan utilizado¹⁹⁷. Los motivos son diversos. El desconocimiento de la presencia de estos programas de retorno voluntario es uno de ellos: «No conocía de esas ayudas para volver a mi país» (E58, ♂, 34).

En caso de saber de su existencia, determinados requisitos para su concesión hacen que los TMPIE no contemplen esta posibilidad. Primero, la declaración de voluntariedad y compromiso de no regresar a España en un periodo de 3 años para realizar una actividad lucrativa o profesional por cuenta propia o ajena, y segundo, renunciar a los documentos oficiales que les vinculan con España (permiso de residencia, tarjeta sanitaria, certificado de empadronamiento, etc.). Esta declaración, por tanto, implica abandonar la posibilidad de volver a España, proceso migratorio que algunos contemplan en caso de que el contexto económico español cambiara en los próximos años, así como asumir la pérdida de unos derechos legales que tanto tiempo y esfuerzo les costó alcanzar. Estas cláusulas, en las que los costes superan a los potenciales beneficios (la cercanía de España y Marruecos hace que el retorno no sea costoso a diferencia de, por ejemplo, el caso de los latinoamericanos), suponen que quienes apuesten por volver a Marruecos no recurran al retorno voluntario: «La mayoría de los que han vuelto no dejaron los papeles de España, la residencia de España. La mayoría antes de bajar arreglan estas cosas. Tener una nacionalidad o ampliar la tarjeta de residencia y vuelven aquí con la oportunidad de volver a España fácilmente. Entonces la gente no deja de mover sus papeles como que está residente oficialmente en España, aunque vive aquí en Tánger» (E45, ♂, 33).

La Red Europea de Migraciones (2009) sugiere otros motivos no detectados en las entrevistas en profundidad, por lo que, seguramente, éstos no tengan una influencia relevante entre la comunidad marroquí. En ocasiones el migrante no puede permitirse esperar a la resolución de las ayudas, puesto que necesita retornar rápidamente al encontrarse en una situación económica delicada. En otras simplemente no se cumplen

¹⁹⁷ Uno de los entrevistados afirma que regresó a Marruecos mediante expulsión: «Yo también me fui a España hace unos 10 años más o menos. Estaba en Madrid y luego me han echado aquí, en expulsión [...] Me cogieron la extranjería y a Marruecos» (E48, ♂, 29).

ciertos requerimientos para la aprobación de las ayudas. Por ejemplo, el programa APRE exige tener reconocido el derecho al abono de la prestación contributiva por desempleo, sin embargo, cuando los TMPIE proyectan un posible retorno es cuando ya han dejado de percibir tales ayudas. Además, se excluye a quienes han obtenido la nacionalidad española (Parella & Petroff, 2014). En definitiva, todos los entrevistados regresaron sin recurrir a los programas de retorno voluntario, los cuales, según afirma la OCDE (SOPEMI, 2009; en Pajares, 2011: 116) “han mostrado generalmente su escaso impacto [...] Los migrantes pueden ser reacios a retornar si con ello pierden el derecho de volver a emigrar al país de destino”.

Tras analizar la estrategia migratoria de retorno llevada a cabo por los TMPIE, la cual huye del retorno normativo, a continuación se exponen una serie de cuestiones en torno a la reinserción laboral en la región de Tánger-Tetuán. A partir de las entrevistas en profundidad, se han establecido cuatro perfiles principales según la trayectoria laboral de los retornados.

En primer lugar, destacan aquellos TMPIE que han conseguido establecer un negocio propio en la región. La intención de estos TMPIE era permanecer en España largo tiempo pero, ante las dificultades laborales existentes en el país de destino, han optado por regresar a Marruecos y destinar el dinero disponible en montar un comercio o auto-emplearse profesionalmente. Aunque su nueva experiencia migratoria entraría dentro del perfil de «retorno por fracaso» de Cerase (1974), no dejan de ser quienes mejor se han reintegrado al país de origen, por lo que estarían también cercanos al «retorno por conservadurismo». Anteriormente se exponía cómo la idea de establecer un negocio por cuenta propia era una de las pocas posibilidades que barajarían en caso de regresar a Marruecos. Y estos TMPIE lo han alcanzado. Para ello han necesitado disponer de suficientes recursos económicos para su puesta en marcha, los cuales se han reunido gracias al ahorro por la actividad laboral desarrollada en España y/o a través de ayudas de miembros de la familia. En lugar de destinar estos recursos disponibles para mantenerse en España en espera de encontrar un empleo o mejorar laboralmente, han preferido regresar y montar un negocio en Marruecos, de ahí que finalmente puedan ubicarse en un perfil mixto de «retorno por fracaso-conservadurismo». La idea de estos TMPIE es que si no se es posible cumplir con los objetivos marcados en el lugar de acogida, habrá que readaptarlos e intentarlo de nuevo en el lugar de procedencia. El

reajuste de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales (PSB) conlleva la vuelta a Marruecos, donde se depositarán nuevas expectativas (PSB).

Los negocios de los TMPIE entrevistados son muy diversos, yendo desde quienes han tenido mucho éxito hasta los que sobreviven con un pequeño negocio. Algunos son establecimientos de barrio (cibercafés, peluquerías, tiendas de alimentación, etc.): *«Es una economía sumergida, porque normalmente yo monté el negocio sin papeles, sin nada. Tengo el local en mi casa, con mi gente del barrio. Es un barrio humilde, marginado también, y todavía no hay mucho control. Tú puedes montar un negocio sin pagar impuestos, sin hacer ningún papel [...] un ciber, un negocio independiente»* (E45, ♂, 33). Otros han conseguido abrir empresas de mayor envergadura, con empleados incluso a su cargo: *«Conozco un chico que vivía como trece años en Marbella, tenía un locutorio y eso. Y ya bajó y montó un negocio de montar cámaras de seguridad y ya está viviendo aquí, muy bien. Y ya vendió su negocio en Marbella»* (E45, ♂, 33); *«Yo antes de venir aquí tenía pensado montar un taller de mecánica allí [España] [...] Me quedé pensando y como estábamos en el tema de crisis y eso, digo: “a ver si no me sale bien”. Y me quedé encogido. Y cuando volví aquí yo acepté que voy a volver a mi país a trabajar, y empecé con mi hermano en el taller de chispas, de electricidad [...] en cuanto pude alquilé un local y monté un taller propio»* (E50, ♂, 31).

Estos TMPIE retornados suelen tener experiencia previa en el negocio que han decidido montar en Tánger, bien por haber trabajado en una empresa de similares características antes de haber emigrado, bien porque algún familiar disponía o trabajaba en un comercio semejante en el pasado. Asimismo, se ha detectado como en algunos casos esta experiencia también ha sido adquirida durante su estancia en España: *«Eso lo aprendí aquí y allí. Porque tengo un hermano mecánico y el otro que hay allí [España] es electricista [...] Allí [España] trabajé de chapista. Cuando veías entrar un coche con un golpe tú cambias el paragolpes, el frente entero, la aleta con el martillo, le sacas el ABS para arreglarlo. Entonces poco a poco aprendí [...] Lo que yo gané allí es experiencia y personalidad, porque aunque tú no te das cuenta estás cambiando. Yo de vez en cuando me quedo pensando y digo que igual me pasó eso porque Dios me estaba preparando algo grande de responsabilidad. Porque sabes que la responsabilidad es algo muy difícil de conseguir aquí [...] Yo gané la experiencia para tener un negocio.*

Yo tengo trabajadores aquí» (E50, ♂, 31). La transferencia de conocimientos desde España a Marruecos, por tanto, es elevada: «La estancia en Europa te exige una presencia intelectual fuerte que favorece tras el retorno» (E54, ♂, 35).

No obstante, no todos pueden lograr ese objetivo secundario. En segundo lugar encontramos a TMPIE que, si bien no han podido montar una empresa propia, se han empleado en una ocupación de cierto prestigio social. Estamos hablando de puestos de administración, secretaría y otros cargos de responsabilidad, algunos situados dentro de las empresas de exportación: *«Trabajo en una empresa de confección. Trabajo con Abc¹⁹⁸, en una empresa local marroquí. Estoy haciendo de comercial, de intermediario entre nuestra empresa y Abc. Porque Abc nos envía pedidos. La función que tengo aquí no es la típica de un comercial, que es traer el cliente. Yo no traigo ningún cliente, el cliente ya lo tenemos. Nosotros tenemos dos o tres proveedores y lo que tengo que hacer es mantenerles [...] Te lo puedo decir. Yo cobro 6.000 dirhams, 600 euros más o menos» (E56, ♂, 29). La experiencia laboral y, especialmente, la formación en Europa es contemplada como un valor añadido a la hora de solicitar este tipo de empleos en Marruecos, sobre todo en las grandes empresas de exportación de capital extranjero: *«Tanto Tánger como Tetuán lo veo como una oportunidad de trabajo muy grande para muchísima gente marroquí que emigró a Europa y terminó sus estudios. Es muy buena opción para la gente que se ha formado fuera de Marruecos. Con unos sistemas educativos mucho más sólidos, volver otra vez aprovechando esos conocimientos que ha adquirido fuera de su país» (E51, ♀, 23); «He terminado de estudiar en España [Licenciatura en Traducción] y dije “no sé lo que hacer”. Tánger está creciendo, está llamando mucha atención viendo las noticias. Diciendo “hostia, esto está avanzando mucho y tiene futuro”, con lo cual decido volver» (E56, ♂, 29).**

Especialmente interesante es el caso de los teleoperadores en los *Call Centers* que, si bien no poseen el prestigio de los ejemplos anteriores, se sitúan por encima de la media de ocupaciones. Estas compañías de exportación de servicios se han convertido en una de las principales vías que disponen los TMPIE para acceder de nuevo al mercado laboral en el país de origen, fundamentalmente gracias al perfeccionamiento de

¹⁹⁸ Se ha optado por omitir el nombre real de las empresas, sustituyéndolo por «Abc». En este caso se trata de un grupo multinacional español de fabricación y distribución de ropa y textiles.

idiomas en el extranjero: «En Abc¹⁹⁹ ahora mismo estamos atendiendo en español. Estamos trabajando con los clientes de las compañías telefónicas en España» (E46, ♂, 31); «En Abc, lo que valoran es el castellano. Si tú hablas el castellano y lo dominas, por el acento o algo, sí te dan trabajo normalmente» (E6, ♂, 30); «La mayoría que retornan de España trabajan en Centre d'Appels. Yo trabajé en uno al llegar» (E52, ♂, 30). La misión de estos agentes telefónicos se mueve entre la recepción de llamadas, de cara a prestar información o gestionar reclamaciones a los clientes (atención al cliente), y la venta de nuevos servicios (comercial telefónico). Aunque las tareas desarrolladas no dejan de ser rutinarias y con escasa responsabilidad, lo cual hace que la rotación laboral sea elevada, las condiciones laborales y salariales tienden a ser mejores que en las ramas manufactureras (Trinidad et al., 2017), por lo que son contempladas con mayor agrado en las primeras etapas tras retornar. Pese a todo, los entrevistados advierten que en los últimos años las condiciones han decaído: «¡Últimamente también Abc está haciendo unas cosas, tío! ¡Qué vamos! Te hacen las cosas para que te vayas tú mismo. ¿Me entiendes? Sin finiquito y sin nada. Como que te están obligando pero de forma indirecta. Te están presionando [...] estrés total, te hacen unos objetivos imposibles de alcanzar para no llevar prima,... Y últimamente están echando a la gente, “¡vete al tribunal!, ¡vete a denunciar!”» (E46, ♂, 31); «Algunos centros de llamadas tienen una oferta de 350 fijos, pero si no haces ninguna venta no te pagan. Te dan 150 o algo» (E48, ♂, 29); «No se trata del salario, es la presión. Tienes que lograr unos objetivos, si no los sacas te llevas una miseria» (E49, ♂, 44).

La principal razón que argumentan los entrevistados es el aumento de la disponibilidad de mano de obra. Antes de la crisis económica, el volumen de personal que cumplía los requisitos para trabajar como teleoperador era menor: «Los tangerinos que regresan de España van a trabajar ahí [Call Centers], porque ahí no hay muchos “extranjeros” de nuestro país» (E48, ♂, 29). Para emplearse como agente telefónico se exige poseer un elevado conocimiento de idiomas, especialmente francés y castellano, además de otras capacidades como saber escuchar o persuadir al cliente en la venta de un determinado producto, aspectos más comunes entre la población con un nivel

¹⁹⁹ Multinacional de subcontratación de procesos de negocio, en concreto, un *Call Center*. Idem para el resto de «Abc» sobre teleoperadores.

educativo más elevado. Sin embargo, una serie de circunstancias han elevado la oferta de este tipo de trabajadores.

Primero, el aumento de retornados con un buen conocimiento de idiomas: «*Sí, hablo seis idiomas, de los cuales tres elevados o nativos: el catalán, el castellano y el árabe marroquí*» (E47, ♂, 28). Y segundo, la presencia de centros educativos españoles en la ciudad de Tánger que alcanzan acuerdos con estas empresas extranjeras para que sus alumnos realicen prácticas: «*Nosotros tenemos aquí el Instituto Español²⁰⁰ [...] La gente del Instituto están estudiando español. Y se mete aquí, o sea, son gente que vienen a trabajar y le da igual un sueldo. Sus padres están aquí y no les hace falta, si trabajan o no trabajan, seis meses u ocho meses, a ellos les da igual. Pero a mí, en mi situación, no. Yo tengo un crío que tengo que mantenerle. Mucha gente tiene familia que están manteniendo, tiene alquiler que está pagando y tienes que aguantar sí o sí*» (E46, ♂, 31). Este aumento de trabajadores con capacidad para emplearse como agentes telefónicos está haciendo que retrocedan las condiciones laborales. De esta manera, «*ahora mismo lo que más les interesa [a las empresas] es la gente nueva, meter la gente nueva con contratos de seis meses. Y cuando se acaba el contrato, “lo siento mucho, hay otra persona”*» (E46, ♂, 31).

En tercer lugar aparecen aquellos TMPIE que no atesoran recursos económicos para montar un negocio propio, pero tampoco poseen un nivel formativo elevado y/o han aprendido el castellano suficientemente bien como para acceder a un puesto de los anteriormente mencionados. Las opciones pasan, por tanto, por regresar como obrero de línea en la industria de exportación, en la cual tienen experiencia y no se exige una elevada cualificación: «*Me fui de España a Bélgica y no he dejado ningún rincón en busca del trabajo. Me cansé. Decidí retornar a Marruecos [...] Actualmente estoy trabajando en una fábrica de aluminio*» (E55, ♂, 38).

En los últimos años las oportunidades de empleo en la industria de exportación se han agravado a causa de la presión demográfica que está padeciendo la región de Tánger-Tetuán: «*Cuando se abre una zona industrial [...] siempre hay un movimiento inmigratorio interno en la ciudad o en la región, como por ejemplo lo ha habido en*

²⁰⁰ El Estado español cuenta con una serie de centros docentes no universitarios ubicados en muchos países del Mundo. En la ciudad de Tánger cuenta con el Instituto Español «Severo Ochoa» y el Colegio Español «Ramón y Cajal» (Ministerio de Educación, 2015).

Cataluña» (E47, ♂, 28); «Ha disminuido las ofertas de trabajo porque hay una migración masiva» (E52, ♂, 30). La llegada de miles de personas de zonas rurales de Tánger-Tetuán como de otras áreas del país, atraídos por las posibilidades de empleo en la industria, está haciendo que la competitividad para acceder a estos puestos de operador de línea sea más alta: «El problema fundamental es la cantidad de gente que emigra de otros pueblos a Tánger [...] Hablamos de dos tipos. Gente de fuera de la ciudad, que son los pueblos de alrededor de Tánger. También se consideran gente de fuera para los tangerinos. Y en el mismo tiempo hay otra gente de fuera de la zona Tánger-Tetuán. Que vienen de los pueblos, no de las ciudades. De los pueblos de Rabat, de Mequínez,...» (E45, ♂, 33).

La gran necesidad para emplearse por parte de los inmigrantes internos hace que acepten trabajos muy por debajo de lo que estaría dispuesta la población autóctona: *«Hay extranjeros dentro de su país. Por ejemplo, una persona que va a venir de Casablanca o de Marrakech, es la misma situación que si te vas tú [tangerino] a España. Tiene que trabajar sí o sí porque tiene que pagar el alquiler, su comida,... Tú no, tú trabajas o no tienes ahí una casa de sus padres, aún el poco que van a tener vas a quedarte con ellos aunque sea para comer. Esta es la diferencia [...] No voy a aguantar la misma presión que va a aguantar otra persona. Es lo mismo que nos pasa a nosotros en España» (E46, ♂, 31); «Ellos [empresas] se aprovechan de sus situaciones, es decir, si viene un forastero buscando trabajo, acepta todas las condiciones de trabajo que le exige la empresa. El salario, el horario de trabajo y cualquier cosa» (E52, ♂, 30). Mientras tanto, el mayor capital social que brinda el hecho de residir en su localidad de origen, provoca que los tangerinos y tetuaníes estén más abiertos a reivindicar unas mejores condiciones laborales y salariales: «Los tangerinos tienen una fama de que no trabajan. Y cuando trabajan buscan problemas en los trabajos, porque siempre piden un buen salario y buenas condiciones para trabajar. Y hay otra gente que dice que son muy perezosos. Entonces hay muchas empresas que evitan trabajar con los tangerinos. Los responsables de las empresas prefieren a la gente de fuera, porque la gente de fuera quiere trabajar como sea, para pagar el alquiler, para comer y tal» (E57, ♀, 29).*

En este contexto las empresas priorizan a los trabajadores foráneos, más necesitados y proclives a aceptar condiciones por debajo de la normativa laboral²⁰¹, frente a los autóctonos, provocando a la hora de contratar trabajadores una segregación en función del lugar de nacimiento: «*Los tangerinos si vas a una empresa, le das el currículum y pides un trabajo, allí te quedarás esperando. Pero si viene otro de Rabat y le da su información y quieren trabajo, en esa hora entran a trabajar. Me ha pasado mucho*» (E48, ♂, 29); «*Los tangerinos conocen y exigen sus derechos. Pero el extranjero acepta cualquier cosa, lo importante para él es solamente trabajar y conseguir el jornal diario*» (E55, ♂, 38); «*Vienen directamente a buscar pisos y trabajar en el câblage*²⁰², *en empresas de confección. En la zona franca hay unas empresas enormes, donde trabajan los que vienen del sur*» (E56, ♂, 29).

Algunos entrevistados, sin embargo, achacan al «orgullo tangerino» la causa de que los nativos sean más reivindicativos y, en consecuencia, padezcan una discriminación en el acceso laboral a las compañías exportadoras: «*Estoy escuchando que el que no trabaja en Tánger es que no quiere. Que cuando tú buscas trabajo, encontrarás en cualquier sitio. Pero es un poco difícil, sobre todo para los tangerinos y la gente del norte [...] Los tangerinos todavía tienen la sangre internacional y además psicológicamente tienen un orgullo muy fuerte. Este orgullo no le permiten trabajar bajo un jefe*» (E45, ♂, 33); «*La mano de obra barata. De eso se trata. Y un tangerino no va a trabajar por 50 o 60 dirhams al día. Es su sangre. El orgullo de un tangerino*» (E49, ♂, 44).

Frente a esta situación, algunos TMPIE nativos de Tánger y Tetuán deciden no trabajar y residir en el hogar familiar, viviendo de la ayuda de los progenitores. Este perfil es más habitual entre solteros sin cargas familiares. En otras ocasiones la industria manufacturera es utilizada para reincorporarse rápidamente al mercado de trabajo local para, pasado un tiempo, intentar trasladarse a otras empresas u ocupaciones que ofrezcan mejores condiciones laborales y superior remuneración. Las aspiraciones de los tangerinos se sitúan por encima del puesto de obrero de línea, por lo que, en cuanto tengan la oportunidad, cambiarán de empleo. El regreso de estos TMPIE es el que más se ajusta al «retorno por fracaso» propuesto por Cerase (1974): erraron en alcanzar sus

²⁰¹ Para más información sobre el Código de Trabajo marroquí, véase *Anexo 1*.

²⁰² «Cableado» en la rama industrial de la automoción.

aspiraciones y expectativas en España, y ahora lo hacen también en Marruecos. En definitiva, se produce una nueva frustración de las aspiraciones y expectativas (PSB), esta vez en el país de origen.

Por último, el retorno por jubilación. Las entrevistas confirman el regreso de individuos, no muy numerosos, que optan por pasar su vejez en el país de origen, disfrutando de los ahorros y la pensión de jubilación en la vivienda que, en ocasiones, se adquirió (o construyó) gracias a los años de trabajo en España. Unas veces los miembros de la familia, normalmente mujer e hijos, permanecían en Marruecos mientras el cabeza de familia trabajaba en España, por lo que el retorno por jubilación a la localidad de origen implica la reunificación de la unidad familiar tras años de separación: «*Mi padre ha sido emigrante en el campo de Gibraltar. Estaba trabajando con el Estado, estaba haciendo carreteras y tal. Bueno, él también ha vuelto del extranjero para vivir aquí en Tánger, hace unos años [...] Nosotros estábamos viviendo bien en aquel tiempo, vivíamos bien aquí [en Tánger], normalmente en una clase media [...] ¿Mi padre? Por que se jubiló. Se jubiló, le dieron su finiquito y ha vuelto*» (E46, ♂, 31). En otras, cuando todos los miembros de la familia se habían reagrupado en España, se apuesta por estilo de vida transnacional. El miembro jubilado y su cónyuge regresan a Marruecos, donde pasan parte del año. El resto de meses regresarán a España donde se han asentado sus hijos y nietos, ya nacidos en España y/o con nacionalidad española: «*Normalmente esa gente mayor llevaba 15, 20 años en España, y ya tienen algo ahorrado en Marruecos, alguna casa, y vuelven a Marruecos*» (E45, ♂, 33).

Sin embargo, son muchos los que han tenido que retornar desde España antes de poder alcanzar la edad de jubilación. Las dificultades para encontrar un empleo en territorio español han frustrado las expectativas depositadas en la migración (PSB), regresando con años de antelación al país de procedencia: «*Yo creo que la mayoría de los marroquíes, sobre todo en España, tenían una visión de cuando ya tienen un capital digno vuelve a Marruecos a vivir. O por la jubilación. Pero con la crisis económica ha sido un poco temprano, la gente volvieron antes del tiempo que querían bajar*» (E45, ♂, 33).

Una de las últimas cuestiones tratadas con los TMPIE retornados fue si, tras su experiencia fallida en España, estarían dispuestos a emprender un nuevo proceso

migratorio hacia el extranjero. Las respuestas han variado según las características personales y la situación sociolaboral de los entrevistados.

Los que apuestan por asentarse en Marruecos son quienes han encontrado un buen puesto de trabajo, especialmente aquellos que han montado un negocio propio con gran éxito: *«Si cuando venía me dije “ya vuelvo definitivamente a Marruecos”, ahora no puedo pensar en irme [...] Tengo un taller de mecánica y [...] el tipo del trabajo que me van a ofrecer no me dará para vivir como aquí»* (E56, ♂, 29). Asimismo, otros rechazan la idea de emigrar de nuevo con el pretexto de no rememorar todos aquellos obstáculos y esfuerzos que en su día ya vivieron: *«Si fuera casado con una mujer, puede ser. Pero emigrar ahora que tengo 29, no, soy mayor. Si empiezo de cero ahí, como va la cosa ahora, es muy difícil»* (E48, ♂, 29). La edad y la convivencia familiar son algunas razones que empujan hacia esta idea: *«Aunque ahora tengo el permiso de trabajo de 5 años renovado, no resido en España. Actualmente hasta el idioma no lo tengo. Me voy y vuelvo, y arreglo mi documentación. Pero estoy aquí [...] No puedo regresar a España, de verdad, aunque se mejore su situación económica. Actualmente me siento mayor, ya tengo 41 años. No tengo la fuerza para soportar el exilio [...] No tenía ninguna intención de irme a otros países porque tenía en Marruecos tres niños. Ellos me “obligaron” a regresar a Marruecos»* (E53, ♂, 41).

No obstante, la mayoría de TMPIE que rechazan la idea de emigrar de nuevo dejan la puerta abierta en caso de que la situación económica y laboral mejorara en España: *«Yo creo que no. Porque si la gente que tiene papeles, que está allí diez años, no encuentra trabajo, que voy a pintar yo ahí [...] Si va mejorando la cosa, sí, yo encantado. Si voy a ir allí a trabajar como antes, bien. La verdad que España es una parte de mí. Mi juventud toda la he pasado ahí [...] Cuando presenté el visado en la multinacional donde cosía [industria de confección] tenía 17 años, era un crío, o sea, me crié en España. Yo tengo amigos en España [...] Pero de momento yo tengo un crío, tengo una mujer que mantener, y tengo que tener un trabajo, una casa, yo por lo menos aquí tengo estas ventajas [...] Ahora mismo llevo más de una año y medio que no he ido a España. Los papeles me van a vencer en junio, así que tendré que ir allí a hacer la renovación sí o sí»* (E46, ♂, 31). Esto se comprueba con la sistemática renovación de la documentación en España. Aunque no tienen intención de residir de nuevo en el país vecino, el hecho de que algún día la situación pueda cambiar y, por tanto, puedan

replantearse volver, hace que viajen periódicamente a España para continuar empadronados y renovar la residencia: «*La verdad no quiero perder mi permiso de residencia y trabajo, pero retornar a España no. Pero eso no quiere decir no totalmente. Por ejemplo, si hay una oferta de trabajo llamativa, sí me voy a trabajar*» (E55, ♂, 38); «*Cuando me fui la primera vez no regresé hasta que conseguí mis papeles. Cuando regresé, me quedé en Marruecos bastante tiempo y después me fui y regresé otra vez. Desde el verano no me fui a España [...] En el caso de la mejora de la situación económica sí, pero actualmente prefiero aquí. Porque estoy con mis padres*» (E52, ♂, 30).

Quienes tendrían intención de emigrar nuevamente se caracterizan por haber residido un largo periodo de tiempo en el extranjero, muchos desde una edad muy temprana. Esto provoca que aspectos propios de la sociedad de destino hayan sido asimilados por los TMPIE, encontrándose con una situación de conflicto personal al regresar a Marruecos: «*Como migrante retornado me siento que no puedo adaptarme con la nueva situación. Ahí [España] teníamos un modo de vida y aquí [Marruecos] otro, y no nos integramos. Lo que pasa que tenemos unas sensaciones de aislamiento porque no somos ni de aquí no del otro país*» (E52, ♂, 30). Especialmente significativas son las nuevas intenciones de emigrar entre la población más joven y con estudios universitarios que, aunque mayoritariamente se encuentran trabajando, el empleo que poseen se aleja de las aspiraciones sociolaborales y económicas que reclaman.

Estos TMPIE muestran más intención por emigrar a los países europeos que se han visto menos afectados por la crisis económica como, por ejemplo, Francia, Bélgica, Alemania o Países Bajos. Es más, algunos ya lo intentaron tras el retorno, adquiriendo un comportamiento migratorio de circularidad. Surgen, por tanto, nuevas aspiraciones y expectativas en terceros países (PSB). En unas ocasiones esta experiencia conllevó un nuevo fracaso: «*Me quedé en Madrid ocho años. Y luego cuando empezaba la cosa a bajarse, o sea, los sueldos empezaron a bajar por la crisis [...] regresé aquí [a Tánger]. Estaba trabajando un poco en una empresa aquí en Abc²⁰³, y en el mercadillo con mis hermanos. Bueno, me buscaba la vida. En fin, en el 2010 me saltó la idea de que voy a ver otra vez si hay suerte, voy a buscar trabajo. Me fui a Bélgica. Vino un primo de mi mujer y me decía que la cosa va bien en Bélgica y tal. Y digo pues para probar no*

²⁰³ Multinacional de subcontratación de procesos de negocio, en concreto, un *Call Center*.

pierdo nada. Con la residencia española accedí al país y la verdad que lo pasé de perros [...] Y regresé de nuevo» (E46, ♂, 31). En otras se alcanzaron las expectativas depositadas: «Yo terminé mi carrera [Licenciado en Economía] en España hace unos años [...] Y regresé para buscar trabajo en Tánger [...] A raíz de quedar a la espera de encontrar una oportunidad profesional y de no encontrar nada, tener una ambición así un poco de no aceptar cualquier trabajo sino querer una cosa interesante, pues decido dar el paso e irme de nuevo [...] primero a Bélgica, estuve medio año. Y después me moví a Holanda y es donde estoy ahora mismo. Después de unas malas experiencias de trabajo ahora estoy trabajando en algo relacionado con mis estudios» (E47, ♂, 28²⁰⁴).

8.7 A modo de conclusión

El último capítulo del bloque de resultados ha analizado las perspectivas laborales-residenciales de los TMPIE en el contexto actual de crisis económica en España. Originalmente, la intención mayoritaria era la de asentarse definitivamente en territorio español o, al menos, mientras se estuviera en edad activa laboralmente, regresando una vez alcanzada la jubilación. Incluso los casos que emigraron a España para, favoreciéndose de las ventajas del país en la obtención de los permisos de residencia-trabajo, trasladarse posteriormente a otros de la Unión Europea, finalmente la mayoría optaban por el asentamiento ante su progresiva integración en la sociedad española (por ejemplo, debido a la formación y/o reagrupación de lazos familiares en España). La aparición de estas aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España (PSB), sin embargo, se han visto alteradas con la llegada de la recesión económica, dando lugar a que muchos TMPIE se planteen nuevas decisiones migratorias que afectan tanto personalmente como a la vida de los distintos miembros de su familia. La frustración de estas aspiraciones y expectativas (PSB) ha llevado a vislumbrar tres posibles escenarios migratorios: la reemigración a terceros países, el retorno a Marruecos y el ya mencionado asentamiento en España.

Mantenerse en España continua siendo la opción por la que opta la mayoría de entrevistados, sobre todo para aquellos que poseen un empleo en el país de acogida. Sin

²⁰⁴ Entrevista a un hombre que se encontraba visitando a la familia en Tánger.

embargo, otros muchos TMPIE en situación de desempleo o precariedad laboral también apuestan por quedarse en la sociedad española. Estos TMPIE prefieren reajustar sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales (PSB) con el propósito de mantener a su familia en España. Con los años de residencia en la sociedad de acogida se alcanza un mayor nivel de integración (más posibilidades de reagrupar a la familia, comprar una vivienda en propiedad, tener un capital más fuerte en destino y más débil en origen, regularizar la situación jurídica u obtener la nacionalidad española, etc.) que favorece el asentamiento. En este reajuste de expectativas también influyen las diferencias existentes entre Marruecos y España en materia de bienestar y protección social (especialmente entre aquellos TMPIE con hijos en edad escolar en España) o el rechazo a aceptar que se ha fracasado en el proyecto migratorio, lo que lleva a algunos sujetos a permanecer incluso en situaciones de pobreza y vulnerabilidad social.

No obstante, la reemigración y el retorno emergen como una posibilidad real en la vida de determinados TMPIE en situación de inestabilidad laboral y económica. Empezar un nuevo proceso migratorio implica superar nuevamente todos aquellos problemas y barreras a las que ya se enfrentaron a su llegada a España. Por ello, estos TMPIE tienden a ser jóvenes, solteros, sin hijos, residiendo sin miembros de la familia y sin cargas económicas tanto en Marruecos como en España. De esta forma las necesidades son menores y el riesgo recae únicamente en el sujeto migrante. Otras dos variables también se observan importantes entre quienes se aventuran a reemigrar: la posesión de redes sociales en el tercer país, que facilita la reinserción en la nueva sociedad, y encontrarse en España en una situación jurídica legal (especialmente si se ha obtenido la nacionalidad española), lo que favorece la migración hacia otros países de la Unión Europea. En definitiva, se construyen nuevas aspiraciones y expectativas en un tercer país (PSB), principalmente de la Unión Europea.

Otros TMPIE, en cambio, optan por regresar a Marruecos. La crisis económica ha supuesto que TMPIE que apostaban por el asentamiento (o por retornar tras años de trabajo en España) reajusten sus aspiraciones y expectativas (PSB) hacia la región de origen. Algunos aspectos que favorecen el retorno son conservar una fuerte red social, poseer una vivienda en propiedad y tener a miembros de la familia (padres, cónyuge, hijos, etc.) en la región de origen. A través de las entrevistas en profundidad se ha podido detectar un nuevo perfil, masculinizado, que se aleja de las anteriores

características. Se distingue por sujetos que regresan a Marruecos para trabajar y, de esta forma, mantener a su mujer e hijos residiendo en España. Estos TMPIE suelen llevar bastantes años en España, donde acostumbran a tener obligaciones económicas tales como una vivienda con hipoteca. Los hijos habitualmente han nacido o llevan también bastantes años de residencia en España. En suma, prefieren reajustar sus aspiraciones y expectativas personales (PSB) con el propósito de conservar las del conjunto familiar.

La segunda parte del capítulo ha profundizado en la migración de retorno. Partiendo de una nueva oleada de trabajo de campo en la región marroquí de Tánger-Tetuán, realizada a población TMPIE que había regresado desde España, se han podido obtener una serie de relevantes conclusiones. Los TMPIE prefieren rechazar la idea de reincorporarse a la industria exportadora alegando a las precarias condiciones laborales y las bajas remuneraciones presentes en ellas, de las cuales tienen conocimiento de su paso en el pasado. Además, reincorporarse a las compañías exportadoras sería admitir el fracaso de su proyecto migratorio en Europa, poseyendo una sensación de que los obstáculos y sacrificios realizados no habrían valido la pena. Sus nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB) pasarían por abrir un negocio por cuenta propia.

Las entrevistas muestran cómo la realidad es bien distinta. Si bien algunos han podido constituir un negocio particular o se han empleado en puestos de cierta responsabilidad y prestigio social (administración, secretaría, empleo público, etc.), otros no han tenido más opción que volver a la industria exportadora. En el mejor de los casos nos encontramos con quienes se emplean en los *Call Centers*, rama industrial con mejores condiciones laborales y salariales. El puesto de teleoperador exige un buen conocimiento de idiomas, requisito que cumplen algunos TMPIE gracias a su experiencia migratoria en España. En el otro lado lo hacen aquellos TMPIE que trabajan en las fábricas manufactureras, compitiendo, por un empleo precario y con una baja remuneración, con un «ejército de mano de obra» proveniente de las áreas rurales del país alauí. Esta competencia laboral hace que algunos TMPIE entrevistados se mantengan desempleados y viviendo gracias al favor de la familia. De nuevo se produce una frustración de las aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB), esta vez en las depositadas en la región de Tánger-Tetuán.

Por último, en su proyecto de retorno, los TMPIE no recurren al «retorno normativo», esto es, los programas de retorno voluntario financiados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social español. Entre las principales razones, el compromiso de no regresar en un periodo de tres años y la renuncia a los documentos oficiales que les vinculan con España, lo cual les cerraría la puerta de Europa en caso de que la situación económica mejorara en los próximos años.

En definitiva, el capítulo ha mostrado cómo los TMPIE residentes en España han reajustado sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales frente al contexto actual de crisis económica, lo cual les ha llevado a tomar nuevas decisiones migratorias (Categoría Central). Unos han apostado mantenerse en España a pesar de la precariedad e inestabilidad laboral en la que se encuentran. Otros, en cambio, prefieren reajustar sus aspiraciones y expectativas hacia un lugar alejado de España, bien en el país de origen, bien en un tercer país europeo.

CONCLUSIONES

“[...] decirles, primero a los «unos»: cuanto más os impregnéis de la cultura del país de acogida, tanto más podréis impregnarlo de la vuestra; y después a los «otros»: cuanto más perciba un inmigrado que se respeta su cultura de origen, más se abrirá a la cultura del país de acogida”, *Identidades asesinas* (Amin Maalouf, 1999a).

“Si la muerte no fuera inevitable, el hombre habría perdido su vida entera evitándola. No habría arriesgado, ni intentado, ni emprendido, ni inventado, ni construido nada. La vida habría sido una perpetua convalecencia”, *León el Africano* (Amin Maalouf, 1999b).

La tesis doctoral «Inmigración y mercado de trabajo en España: los Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora» ha estudiado la trayectoria laboral y migratoria en España de la población marroquí que, previamente, ha trabajado en la industria exportadora en Marruecos. A estos sujetos se les ha denominado «TMPIE», acrónimo de «Trabajadores Marroquíes Procedentes de la Industria Exportadora». Los distintos capítulos de resultados han mostrado cómo los TMPIE, frente al contexto económico, laboral, sociocultural y familiar en origen, construyen nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales que depositan en España (PSB). Las entrevistas en profundidad revelan el papel crucial que juega la industria exportadora en el surgimiento de proyectos migratorios entre sus trabajadores. La dureza y precariedad de las condiciones laborales en las empresas, la constante sombra del desempleo en la vida del trabajador y la frustración de las aspiraciones vitales ante los bajos salarios percibidos (esto último influenciado también por diversos factores y actores transfronterizos y la debilidad del Estado de Bienestar marroquí en comparación con los países europeos), hacen que muchos trabajadores opten por la emigración internacional.

La llegada a la sociedad de destino, sin embargo, les enfrenta a una realidad alejada de sus perspectivas. En España deben superar numerosos obstáculos, tales como la debilidad de las redes sociales de apoyo, la incompreensión de una nueva lengua y cultura, la situación de irregularidad legal o el desconocimiento del funcionamiento burocrático, entre otras. Esta menor integración inicial, junto con la rápida necesidad de empezar a obtener ingresos, hará que la primera incorporación al mercado de trabajo

español se produzca en empleos inestables, no cualificados y bajo precarias condiciones laborales. De este modo, los TMPIE apuestan por postergar sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales depositadas en España (PSB) con el propósito de, una vez más asentados, mejorar laboralmente.

Con el transcurso de los años de residencia los TMPIE adquieren la posibilidad de acceder a empleos que presentan un mejor escenario laboral y un prestigio social algo mayor. La regularización de su situación jurídica, el perfeccionamiento del idioma, la adquisición de competencias laborales, la mejora formativa, el aumento del capital social o la mayor comprensión del funcionamiento del mercado de trabajo español, entre otros, supondrán la reaparición de sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales (PSB). También tendrá una influencia esencial el escenario de auge económico que vivió el país desde el final de los 90' hasta principios del 00', mostrando cómo, en muchas ocasiones, la trayectoria laboral depende más de los «contextos de recepción» que de las características propias de los inmigrantes.

Una muestra de esta movilidad laboral ascendente es la apuesta mayoritaria de los TMPIE en esta época por asentarse definitivamente en la sociedad de destino, siendo solo algunos los que contemplaban salir de España con destino el país de origen, casi siempre tras la obtención de la pensión de jubilación. Otra la existencia de preferencias laborales, las cuales intentan alcanzarse con los años de residencia en España: por ejemplo, los hombres TMPIE se trasladaban de la agricultura a la construcción, que ofrecía mejores condiciones laborales y, especialmente, salariales; o las mujeres, que apostaban por abandonar el trabajo en el sector de las actividades del hogar o, incluso, pasar a la inactividad. No obstante, aunque en general se detecta una mejora en las condiciones de trabajo y una movilidad hacia sectores algo más ventajosos, este avance no ha ido acompañado de un ascenso hacia las ocupaciones más relevantes. Prácticamente la totalidad de TMPIE continuaba ubicándose en empleos pertenecientes al «mercado de trabajo secundario» en los años previos a la crisis.

La tendencia laboral «levemente ascendente» de los TMPIE, sin embargo, se ha roto con la llegada de la recesión económica, suponiendo para los TMPIE una frustración de las aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales depositadas en España (PSB). Las ocupaciones ubicadas en el «mercado de trabajo secundario», en las cuales continuaban empleándose mayoritariamente los TMPIE, se han visto

especialmente afectadas. La crisis ha provocado un empeoramiento de las condiciones laborales, un descenso de los salarios, un desplazamiento hacia ocupaciones con menor «valor social» y un aumento de las tasas de desempleo. Frente al aumento de la precariedad laboral, la inestabilidad económica y la posibilidad de caer en el desempleo, los TMPIE optan por reajustar sus aspiraciones y expectativas sociolaborales y residenciales en España (PSB).

Las estrategias que los TMPIE desarrollan, las cuales afectan tanto personalmente como a la vida de los distintos miembros de su familia, pasan por tres posibles escenarios residenciales: la reemigración a terceros países, el retorno a Marruecos o continuar asentados en España. Primero, emprender un nuevo proceso migratorio implica superar nuevamente todos aquellos problemas y barreras a las que ya se enfrentaron a su llegada a España. Por ello, son TMPIE jóvenes, solteros, sin hijos, residiendo sin miembros de la familia y sin cargas económicas tanto en Marruecos como en España el perfil de quienes apuestan por emigrar a un tercer país (principalmente europeo), debido a que sus necesidades son menores y el riesgo recae únicamente en el sujeto migrante. Otras dos variables que también se observan importantes son la posesión de redes sociales en el tercer país, que facilita la reinserción en la nueva sociedad, y encontrarse en España en una situación jurídica legal (especialmente si se ha obtenido la nacionalidad española), lo que favorece la migración hacia otros países de la Unión Europea.

Segundo, aquellos TMPIE que deciden regresar al país de origen se caracterizan por conservar una fuerte red social, poseer una vivienda en propiedad y tener a miembros de la familia en Marruecos. También se ha detectado un perfil masculinizado de TMPIE que regresa para trabajar en Marruecos y, de este modo, mantener a mujer e hijos residiendo en España. En cuanto a la reinserción laboral en el país alauí, los TMPIE rechazan la idea de reincorporarse a la industria exportadora alegando las precarias condiciones laborales y las bajas remuneraciones presentes en ellas, además de que implicaría asumir que los obstáculos y sacrificios realizados en Europa no habrían valido la pena. Sus nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB) pasarían por establecerse como autónomos y abrir un negocio propio. No obstante, las entrevistas en Marruecos han mostrado una realidad bien distinta. Aunque algunos han conseguido montar un negocio, otros no han tenido más opción que volver a la industria

exportadora. Los más afortunados lo han hecho a los *Call Centers* (el acceso a esta rama industrial, la cual presenta mejores condiciones laborales y salariales, se debe sobre todo al aprendizaje del castellano durante su experiencia migratoria en España), los menos a las fábricas manufactureras. La frustración de estas nuevas aspiraciones y expectativas sociolaborales en Marruecos (PSB) hace que algunos prefieran mantenerse desempleados y viviendo gracias a la ayuda familiar.

Tercero, quienes deciden quedarse en España pese al contexto de crisis económico presente. Estos TMPIE prefieren reajustar sus aspiraciones y expectativas sociolaborales (PSB) con el propósito de mantener a su familia en España. Con los años de residencia en la sociedad de acogida se alcanza un mayor nivel de integración que favorece el asentamiento. También lo hace la diferencia existente entre el país de origen y de destino en materia de bienestar social, especialmente para TMPIE con hijos en edad escolar residiendo en España, lo que lleva a algunos sujetos a permanecer incluso en situaciones de pobreza e inestabilidad laboral y económica. Entre las estrategias desarrolladas frente al desempleo y/o la precariedad laboral destacan: regresar a las ocupaciones y sectores en los que se emplearon a su llegada a España; la precariedad, el subempleo y la economía sumergida; sobrevivir en el desempleo; o auto-emplearse. También se ha detectado una reincorporación de la mujer al mercado de trabajo: ante los mayores efectos perniciosos de la crisis sobre los sectores más masculinizados, algunas mujeres que se encontraban inactivas han optado por volver a la actividad laboral.

En definitiva, frente a los efectos sociolaborales y económicos de la crisis económica en España, los TMPIE están reajustando sus aspiraciones y expectativas sociolaborales/residenciales y tomando nuevas decisiones migratorias. Este enunciado se constituye como la «Categoría Central» de la presente investigación, esto es, el código teórico que explica la mayor variabilidad de los datos y se convierte en la base del tema principal objeto de la investigación.

En cuanto a la contribución del trabajo doctoral, éste pretende hacer visible la situación de vulnerabilidad, pobreza e inestabilidad sociolaboral y económica por la que atraviesan muchos inmigrantes residentes en España. Este estudio, que no solo aporta datos provenientes de fuentes secundarias (ENI-07) sino que también da voz a los propios sujetos investigados (entrevistas en profundidad), servirá de ayuda tanto a organismos públicos, asociaciones e investigadores como a la sociedad en su conjunto

de cara a una mejor comprensión de la realidad social actual. Por ejemplo, en el caso de las Administraciones Públicas, éstas podrán servirse de este conocimiento con el propósito de tomar decisiones más efectivas con las que hacer frente a las consecuencias sociolaborales y residenciales que están padeciendo muchos inmigrantes (y autóctonos) a causa de la crisis. Por otra parte, los estudios sobre el fenómeno migratorio en España, a diferencia de otros países, son relativamente recientes, por lo que se hace preciso conocer en profundidad el escenario en la que habitan estos inmigrantes.

Por último, a la conclusión de esta investigación han emanado una serie de preguntas de gran interés, las cuales pueden conformarse en futuras líneas de trabajo. Especialmente atractivo sería realizar una nueva oleada de entrevistas en profundidad trascurrida más de una década desde el inicio de la crisis económica, lo cual serviría para efectuar una comparativa con los datos obtenidos en la presente investigación. De esta forma se conocerían, para un periodo temporal más amplio, las nuevas decisiones tomadas por los TMPIE residentes en España: ¿seguirán apostando por el asentamiento aquellos desempleados que no se han reincorporado al mercado laboral en todo el ciclo de crisis?; ¿cuáles serán las decisiones migratorias con la progresiva llegada de cotas más amplias de población inmigrante a la edad de jubilación?; ¿volverán aquellos TMPIE retornados en el supuesto de mejora de la realidad económica y laboral en España?; ¿se producirá, en este caso, una nueva movilidad laboral ascendente?; ¿continuarán emigrando trabajadores de la industria exportadora marroquí a España?; etc. Muchas interesantes preguntas a las que deberá ofrecerse respuesta.

En cumplimiento de la normativa de la Universidad de Granada para la concesión del Doctorado Internacional, presentamos a continuación la traducción al inglés de las conclusiones. / *In compliance with the regulations of the University of Granada for the International Doctoral Award, we present an English translation of the conclusions.*

The doctoral thesis “Immigration and labour market in Spain: the Moroccan Workers from the Export Industry” has studied the labour and migration trajectory in Spain of the Moroccan population that previously worked in the export industry in Morocco. These subjects have been called “TMPIE”, acronym of “Moroccan Workers from the Export Industry” (in Spanish). The different resultant chapters have shown how the TMPIE, in the face of the economic, labour, socio-cultural and family context in origin, build new aspirations and socio-labour and residential expectations to place in Spain (PSB). In-depth interviews reveal the crucial role played by the export industry in the emergence of migrant projects among its workers. The harshness and precariousness of working conditions in companies, the constant shadow of unemployment in the worker's life and the frustration of vital aspirations in the face of low wages (the latter also influenced by various cross-border factors and actors and the weakness of the Moroccan welfare state compared to European countries), make many workers opt for international emigration.

The arrival to the destination society, however, faces a reality far removed from their perspectives. In Spain, many obstacles must be overcome, such as the weak social support networks, ignorance of a new language and culture, legal irregularity or lack of knowledge of bureaucratic functioning, among others. This lower initial integration, coupled with the rapid need to start earning income, will make the first incorporation into the Spanish labour market occur in unstable, unskilled jobs and under precarious working conditions. In this way, the TMPIE bet on postponing their aspirations and social, labour and residential expectations they place in Spain (PSB) with the purpose of, once more settled, improve their work career.

Throughout the years of residence the TMPIE acquire the possibility of accessing jobs that present a better work scenario and have a somewhat greater social

prestige. The regularization of their legal situation, the improvement of the language, the acquisition of labour competencies, the training improvement, the increase of the social capital or the greater understanding of the functioning of the Spanish labour market, among others, will mean the reappearance of their socio-labour and residential aspirations and expectations (PSB). The economic boom scenario that the country had experienced since the late 1990s to the early 00s also has an important influence, showing how often the labour trajectory depends more on “reception contexts” than on the characteristics of immigrants

An example of this upward labour mobility is the greater chance the TMPIE take at this time to settle down definitively in the destination society, with only a few who contemplated leaving Spain to the country of origin, almost always after obtaining the retirement pension. Another is the existence of labour preferences, which are sought to be achieved by years of residence in Spain: for example, TMPIE men moved from agriculture to construction, which offered better working conditions and especially wages; or women, who were betting on leaving the domestic work or even to become inactive. However, although there is generally an improvement in working conditions and mobility towards somewhat more advantageous sectors, this progress has not been accompanied by an increase in the most relevant occupations. Almost all TMPIE continued to be placed in jobs belonging to the “secondary labour market” in the years prior to the crisis.

The “slightly upward” trend of the TMPIE, however, has been broken with the advent of the economic recession, for the TMPIE being a frustration of the aspirations and social, labour and residential expectations they place in Spain (PSB). Occupations in the “secondary labour market”, in which the TMPIEs were still mostly employed, have been particularly affected. The crisis has led to a worsening of working conditions, a decline in wages, a shift towards occupations with lower “social value” and an increase in unemployment rates. Faced with the increase in precarious employment, economic instability and the possibility of falling into unemployment, the TMPIE chose to readjust their aspirations and social and labour expectations in Spain (PSB).

The strategies that the TMPIE develop, which affect both personally and the lives of the different members of their family, go through three possible residential

scenarios: migration to third countries, return to Morocco or remain settled in Spain. First, embarking on a new immigration process implies overcoming all those problems and barriers that have already faced them when they arrive in Spain. Therefore, the TMPIE profile of those who bet on to emigrate to a third country (mainly European) is young, single, without children, residing without members of the family and without economic burdens in both Morocco and Spain, because their needs are lower and the risk lies solely with the migrant subject. Two other variables that are also important are the possession of social networks in the third country, which facilitates the reintegration into the new society, and to find itself in a legal situation in Spain (especially if the Spanish nationality has been obtained), which favours the migration towards other countries of the European Union.

Second, those TMPIEs that decide to return to the country of origin are characterized by maintaining a strong social network, owning a home and having family members in Morocco. It has also been detected a masculinised profile of TMPIE that returns to work in Morocco and, thus, to maintain woman and children residing in Spain. As regards the reinsertion of labour in the Alawi country, the TMPIE reject the idea of rejoining the export industry on the basis of the precarious working conditions and the low remuneration present in them, as well as implying that the obstacles and sacrifices made in Europe would have not been worth it. Their new aspirations and social-labour expectations (PSB) would be established as self-employed and open their own business. However, the interviews in Morocco have shown a very different reality. Although some have managed to set up a business, others have had no choice but to return to the export industry. The most fortunate have got work in Call Centers (the access to this industrial branch, which presents better working and salary conditions, is due mainly to the learning of Castilian during his migratory experience in Spain), the less in manufacturing factories. The frustration of these new aspirations and social and labour expectations in Morocco (PSB) makes some to prefer to remain unemployed and living thanks to family support.

Third, those who decide to stay in Spain despite the current economic crisis. These TMPIE prefer to readjust their aspirations and social-labour expectations (PSB) in order to maintain their family in Spain. With the years of residence in the host society, a higher level of integration is achieved that favours settlement. So does the

difference between the country of origin and destination in terms of social welfare, especially for TMPIE with school-aged children residing in Spain, which leads some subjects to remain even in situations of poverty and economic and labour instability. Among the strategies developed in the face of unemployment and/or job insecurity are the following: return to the occupations and sectors in which they were employed upon arrival in Spain; precariousness, underemployment and the submerged economy; survive on unemployment; or self-employment. There has also been a reincorporation of women into the labour market: given the greater pernicious effects of the crisis on the more masculine sectors, some women who were inactive have chosen to return to work.

In short, faced with the socio-economic and economic effects of the economic crisis in Spain, the TMPIE are adjusting their aspirations and social-labour / residential expectations and taking new immigration decisions. This statement is constituted as the *Central Category* of the present investigation, that is, the theoretical code that explains the greater variability of the data and becomes the base of the main subject of the investigation.

As for the contribution of doctoral work, it aims to make visible the situation of vulnerability, poverty and social and labour and economic instability that many immigrants living in Spain are experiencing. This study, which not only provides data from secondary sources (ENI-07) but also gives voice to the subjects investigated (in-depth interviews), will help public bodies, associations and researchers as well as society to provide a better understanding of the current social reality. For example, in the case of Public Administrations, they can use this knowledge in order to make more effective decisions with which to deal with the socio-labour and residential consequences suffered by many immigrants (and indigenous people) because of the crisis. On the other hand, the studies on the immigration phenomenon in Spain, unlike other countries, are relatively recent, reason why it is necessary to know in depth the scene in which they inhabit these immigrants.

Finally, at the conclusion of this research have emanated a series of questions of great interest, which can be shaped in future lines of work. Especially attractive would be to conduct a new wave of in-depth interviews after more than a decade since the beginning of the economic crisis, which would serve to make a comparison with the

data obtained in the present investigation. In this way, the new decisions taken by the TMPIE resident in Spain will be known for a longer period of time: will the unemployed people who have not rejoined the labour market continue their settlement throughout the crisis cycle? What will be the migratory decisions with the progressive arrival of more extensive quotas of immigrant population to the age of retirement? Will return to Spain those TMPIE who left in the event of improvement of the economic and labour reality? Will there be, in this case, a new upward labour mobility? Will workers continue to migrate from the Moroccan export industry to Spain? Etc. Many interesting questions to be answered.

ANEXOS

ANEXO 1: UNA APROXIMACIÓN A LA LEGISLACIÓN MARROQUÍ EN MATERIA SOCIOLABORAL²⁰⁵

A. Evolución constitucional desde 1962 hasta la actualidad

A pesar de que Marruecos se erigió como Estado independiente y soberano en 1956, el origen del país alauí como «Monarquía Constitucional» y por extensión, según algunos autores (Basri, 1993; Lázaro, 1963), como Estado Moderno se sitúa en el año posterior a la muerte de Mohamed V, concretamente en 1962. El 7 de diciembre de ese año sus ciudadanos pudieron contemplar el nacimiento de una primera constitución²⁰⁶ redactada con influencias francesas (aspecto que se mantendrá en las sucesivas reformas constitucionales, incluida la de 2011) y que albergaba 103 artículos.

Esta carta magna impulsada y otorgada por la figura real, sin embargo, poseía una serie de características muy peculiares que divergían con el resto de constituciones monárquicas occidentales y, por tanto, ponían en cuestionamiento su legitimidad (Lázaro, 1963: 138): en primer lugar, se sustituyó “la creación de una Asamblea constituyente elegida por el pueblo, por un órgano designado por el rey y supervisado por él”, lo que lleva a una ruptura de los principios de separación de poderes y garantía de derechos, y en segundo lugar, el concepto clásico mediante el cual “el rey reina, pero no gobierna” se diluye a favor de “un régimen presidencialista en cuya cúspide existe la preponderancia de un monarca hereditario, en lugar de un presidente”. No obstante, debe reconocérsele el derecho a ser recordada como el texto más importante de la historia reciente del país puesto que asentará las bases que guiarán el régimen constitucional marroquí en las próximas décadas (Ruiz, 2012).

²⁰⁵ La elaboración de este anexo, que realiza una revisión de la legislación marroquí en materia sociolaboral, responde a la necesidad personal de ampliar los conocimientos sobre el contexto de partida de los sujetos de estudio. Mientras que la normativa sociolaboral española es conocida por el doctorando gracias a su formación como Licenciado en Sociología (2010) y, especialmente, como Licenciado en Ciencias del Trabajo (2012), no sucedía así con la realidad marroquí al inicio del trabajo doctoral.

²⁰⁶ Aprobada por referéndum el 7 de diciembre y promulgada por dahir de 14 de diciembre de 1962, “Bulletin Officiel” núm. 2.616 de 19 de diciembre de 1962.

Durante el reinado de Hassan II se produjeron cuatro reformas significativas de tal carta magna. En la primera, la *Constitución de 1970*²⁰⁷, “la reacción conservadora a la experiencia parlamentaria inaugurada en 1962” (Martínez, 2001: 90-91) se consumó en un debilitamiento del poder del primer ministro en favor de la figura del rey, que pasaría a ser denominado «representante supremo de la nación». Además de reforzarse el carácter autocrático del régimen, el bicameralismo existente desde 1962 fue convertido en unicameral, reduciéndose el número de miembros elegibles por «sufragio universal». En materia laboral (ILO, 2013) se recogieron derechos individuales clásicos como la libertad de asociación y la libertad de afiliación sindical (artículo 8), el derecho al trabajo (artículo 13) o el derecho a la huelga (artículo 14).

La segunda, la *Constitución de 1972*²⁰⁸, a pesar de avanzar en la “estabilización de los poderes y la juridificación de la soberanía” (Martínez, 2001: 91), quedó lejos de ser una verdadera novedad legislativa puesto que mantuvo la estructura de su predecesora en aquellos artículos relativos a principios fundamentales.

La tercera, la *Constitución de 1992*²⁰⁹, se desarrolló en un contexto de crisis política. En 1991 el «Plan de Arreglo» establecido entre Marruecos y el Frente Polisario puso fin a la lucha armada a cambio de la realización de un referéndum de autodeterminación para el Sahara Occidental previsto para finales del año siguiente. Con el fin de evitar la consulta, en el verano de 1992 Hassan II anunció una nueva reforma constitucional que introducía el concepto de «región» en el modelo territorial marroquí, además de incorporar ciertos elementos democráticos como la creación de un «Consejo Constitucional» o de un «Consejo Económico y Social».

Por último, la *Constitución de 1996*²¹⁰, germinó también en una situación de crispación política tanto en lo que respecta a la oposición como en un nuevo esfuerzo saharauí en busca de la independencia. Aunque se establecieron una serie de cambios

²⁰⁷ Promulgada por dahir de 31 de julio de 1970, “Bulletin Officiel” núm. 3.013 de 1 de agosto de 1970.

²⁰⁸ Promulgada por dahir de 10 de marzo de 1972, “Bulletin Officiel” núm. 3.098 de 15 de marzo de 1972.

²⁰⁹ Promulgada por dahir de 9 de octubre de 1992, “Bulletin Officiel” núm. 4.173 de 21 de octubre de 1992.

²¹⁰ Promulgada por dahir de 7 de octubre de 1996, “Bulletin Officiel” núm. 4.420 de 10 de octubre de 1996.

constitucionales, éstos fueron de nuevo poco relevantes. Destaca la restauración del bicameralismo parlamentario suprimido en 1970, estableciéndose de este modo una «Cámara de los Representantes», elegida aparentemente mediante sufragio universal, y una «Cámara de los Consejeros», que por primera vez incluía representantes regionales además de los municipales y provinciales como se venía haciendo hasta el momento.

Ninguna de las reformas anteriormente mencionadas supuso un significativo cambio en cuanto al poder ostentado por la figura del rey puesto que “las modificaciones constitucionales han obedecido en muchos casos a un afán de asegurar la continuidad, incorporando los cambios necesarios para ofrecer una apariencia de transición hacia un Estado democrático sin que éste efectivamente se produzca” (Martínez, 2001: 91).

Tras la muerte de Hassan II en 1999 ascendió al trono su hijo Mohamed VI, quién siguió con una línea continuista de gobierno en un contexto de continuo retroceso de derechos sociales. A raíz de las protestas surgidas en Marruecos en 2011, enmarcadas dentro de lo que se ha denominado como «Primavera Árabe», Mohamed VI se vio en la obligación de anunciar una nueva reforma constitucional. La Constitución de 2011²¹¹, que es la que actualmente está en vigor, ha supuesto un ligero avance social gracias, entre otros aspectos, a la reducción del poder del rey en favor del presidente del gobierno o una mayor cobertura en cuanto a libertades y derechos fundamentales. Sobre éstas últimas, destaca el reconocimiento y garantía de los siguientes derechos y libertades en materia sociolaboral y migratoria:

- La libertad de creación y ejercicio de organizaciones sindicales, profesionales y empresariales, además de asociaciones civiles y organizaciones no gubernamentales (artículos 8 y 12).
- La promoción, por parte de los poderes públicos, de la negociación colectiva y de los convenios colectivos laborales (artículo 8).
- Las libertades de pensamiento, opinión, expresión y reunión (artículos 10 y 25).

²¹¹ Promulgada por dahir de 1 de julio de 2011, “Bulletin Officiel” núm. 5.964 de 30 de julio de 2011.

- Los ciudadanos residentes en el extranjero gozan de derechos de plena ciudadanía, y también con el compromiso estatal para el mantenimiento y desarrollo de los vínculos humanos y culturales y la preservación de su identidad nacional (artículos 16 y 17).
- Las libertades de circulación y establecimiento sobre territorio nacional, así como de salir y volver a él (artículo 24).
- Igualdad de derechos y libertades de carácter civil, político, económico, social, cultural y medioambiental con independencia del género (artículo 19).
- Las libertades de creación, publicación y exposición de materia literaria, artística y científica-técnica, más la libertad de prensa (artículos 25 y 28).
- Las libertades de reunión, concentración, manifestación pacífica, de asociación y afiliación sindical y política, así como el derecho de huelga (artículo 29).
- Derecho de los ciudadanos a la protección social, cobertura médica y solidaridad mutualista o estatal, la educación y formación profesional, un alojamiento decente y trabajo, o el apoyo de los poderes públicos en materia de búsqueda de empleo y autoempleo, entre otros (artículo 31).
- Derecho de propiedad y libertad de empresa y libre competencia (artículo 35).

Para ofrecer una cristalina reflexión final sobre la evolución constitucional de este país, es preciso resaltar al Catedrático de Derecho Constitucional Ruiz Miguel quien en su análisis crítico sobre la «Constitución» de 2011 aglutina las principales características legislativas marroquíes desde su independencia allá por 1956. Ruiz (2012: 20-23) establece cuatro “constantes constitucionales” que se han dado a lo largo de su historia reciente. Primero, en lugar de designarse la tarea de elaborar los proyectos constitucionales o las reformas de éstos a una asamblea constituyente elegida por el pueblo, permanentemente se le ha otorgado tan ardua función a una comisión de “expertos” que siempre ha actuado bajo los intereses de quién realmente ha impulsado y

protagonizado dicha tarea: la figura monárquica reinante en cada momento. Segundo, los referéndums de los textos elaborados han estado siempre bajo sospecha ante hechos como la ausente libertad para su oposición, la activa promoción propagandística del “sí” por parte de las administraciones públicas e instituciones privadas, o las elevadísimas cifras de participación y votación a favor. Tercero, la división de poderes del Estado es inexistente, en cuanto el rey aglutina todo el poder ejecutivo al presidir y nombrar en el consejo de ministros, el poder legislativo al tener derecho a veto legislativo y lograr disolver el parlamento, y el poder judicial al designar y controlar a los jueces. Y cuarto, se confiere a los textos constitucionales la pretensión expansionista de su territorio, con la mente puesta en la antigua imagen del Gran Magreb.

A estas “constantes constitucionales”, Ruiz (2012: 23-26) suma otra tres “constantes políticas” al régimen: la presencia de apoyo exterior del país ratificando internacionalmente la efectiva “democracia” y “estado de derecho” existente, la constante represión a los disidentes con el poder establecido, y la utilización del expansionismo territorial como intento de superación de las divisiones internas. Todas estas particularidades llevan a sostener la idea de que la nueva carta magna “es un fracaso” (Ruiz, 2012: 102) por mucho que en su artículo primero se exponga que:

“Marruecos es una monarquía constitucional, democrática, parlamentaria y social. El régimen constitucional del Reino está fundado sobre la separación, el equilibrio y la colaboración de poderes, así como sobre la democracia ciudadana y participativa, y los principios de buen gobierno y de la correlación entre la responsabilidad y la rendición de cuentas” (Constitución Marroquí de 2011, en Ruiz, 2012: 142).

B. El *Code du Travail* marroquí y otras leyes laborales

En el ámbito internacional, Marruecos forma parte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde el 13 de junio de 1956 y como miembro ha firmado diversos convenios y recomendaciones. Según la propia organización (ILO, 2016), Marruecos ha ratificado todos los convenios fundamentales a excepción del

número 87 de 1948 sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicalización²¹², lo cual incide negativamente en las condiciones laborales de los trabajadores marroquíes (Poitout, 2011). Hay que recordar que la OIT obliga únicamente a aplicar un convenio a los países que lo ratifiquen. Los convenios fundamentales ratificados por Marruecos son los siguientes:

- Núm. 29: Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930. Ratificado el 20 de mayo de 1957.
- Núm. 98: Convenio sobre el derecho de sindicalización y de negociación colectiva, 1949. Ratificado el 20 de mayo de 1957.
- Núm. 100: Convenio sobre igualdad de remuneración, 1951. Ratificado el 11 de mayo de 1979.
- Núm. 105: Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, 1957. Ratificado el 1 de diciembre de 1966.
- Núm. 111: Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958. Ratificado el 27 de marzo de 1963.
- Núm. 138: Convenio sobre la edad mínima, 1973. Ratificado el 6 de enero de 2000.
- Núm. 182: Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999. Ratificado el 26 de enero de 2001.

En el ámbito nacional, después de varias décadas sin alcanzarse un acuerdo en materia laboral, sería finalmente el 8 de junio de 2004²¹³ cuando entraría en vigor un nuevo *Code du Travail* marroquí (Alarcón, Gómez, Rodríguez, & López, 2008²¹⁴;

²¹² A 16 de marzo de 2016, Marruecos tiene ratificados 7 de 8 convenios fundamentales, 4 de 4 convenios de gobernanza o prioritarios, y 51 de 177 convenios técnicos.

²¹³ Promulgada por dahir de 11 de septiembre de 2003, “Bulletin Officiel” núm. 5.210 de 6 de mayo de 2004.

²¹⁴ Los comentarios al Código de Trabajo de Marruecos elaborados por Alarcón et al. (2008) constituyen una excelente visión crítica de dicha normativa laboral. Los epígrafes que se desarrollan a continuación se

Royaume du Maroc, 2004). Merece la pena analizar con mayor profundidad este texto pues es el marco legislativo que regula a los trabajadores que realizan su labor en la industria de exportación.

En primer lugar, el **ámbito de aplicación** del ordenamiento laboral marroquí (artículos 1-8) se limita a los trabajadores (asalariados) que voluntariamente se comprometen a realizar su actividad laboral para otra u otras personas (empleadores), bajo el poder de dirección de estos últimos y a cambio de una retribución. En otras palabras, se acoge al tan extendido en Europa “criterio de subordinación” por el cual se incluye a los trabajadores por cuenta ajena y se excluye a los trabajadores por cuenta propia. Aunque algunas actividades profesionales poseen una regulación propia, como por ejemplo el sector artesanal-tradicional y la pequeña empresa (hasta cinco trabajadores), las relativas a nuestro objeto de estudio están sometidas a las disposiciones de este *Code du Travail*.

En segundo lugar, los aspectos más destacables sobre el **contrato de trabajo** (artículos 13-85) son:

- Se contempla la posibilidad del establecimiento de un **periodo de prueba** en el contrato de trabajo. Se distingue entre contratos por tiempo indefinido (desde 15 días para obreros hasta 3 meses para ejecutivos y similares, con posibilidad de una renovación) y contratos por tiempo determinado o temporales (un día por semana de trabajo para contratos de seis meses y hasta un mes para contratos de más de seis meses). Durante su vigencia cualquiera de las partes puede romper voluntariamente su vinculación con el otro sin necesidad de indemnización y, en muchas situaciones, sin preaviso.
- El **contrato de trabajo**, que puede darse de forma verbal (a pesar de no aparecer de forma expresa) o por escrito (por duplicado y firmado por ambas partes, conservando una de las copias el trabajador), puede ser por *tiempo indefinido*, por *tiempo determinado* o por *trabajo determinado*. Supuestamente los contratos de duración determinada sólo se producirán en

han escrito teniendo como base tanto estos comentarios como el propio texto original del *Code du Travail* (Royaume du Maroc, 2004).

ciertos casos en los que no pueda establecerse un contrato de duración indeterminada (sustitución de un asalariado suspendido -salvo por huelga-, incremento temporal de la actividad empresarial, trabajo de carácter estacional, apertura de una nueva empresa o centro de trabajo, lanzamiento de un nuevo producto o servicio, etc.), sin embargo su leve desarrollo normativo los mantiene abiertos a los empresarios para recurrir a ellos en mayor medida.

- En cuanto a las **obligaciones de las partes**, entre otras, destaca el derecho de los trabajadores a la protección de la salud, la seguridad y la dignidad en su puesto de trabajo, o el derecho a estar informados de sus condiciones laborales generales tanto en el momento de su contratación como ante cualquier modificación.
- La **suspensión temporal del contrato**, aunque aparece recogida, se ciñe únicamente a detallar sus causas sin llegar a definirla ni concretar sus efectos, como por ejemplo, si se tiene derecho o no a una retribución.
- La **extinción del contrato de trabajo** se puede producir a) por la conclusión del contrato por tiempo determinado, o b) en un contrato por tiempo indefinido, en cualquier momento, bien por voluntad del trabajador (*dimisión* -no exige causa pero sí la legalización de la carta por la autoridad competente-), bien por voluntad del empresario (*despido*). En el supuesto de despido se exige causa, ya sea por falta grave cometida por el trabajador²¹⁵ (en caso de falta leve la sanción será menor y nunca el despido) o por razones relacionadas con el funcionamiento de la empresa (económicas, tecnológicas o estructurales, y cierre total o parcial de la empresa). El trabajador tendrá derecho a solicitar una indemnización por daños o la readmisión (mediante el recurso al proceso de conciliación) si considera que ha sido víctima de una ruptura injustificada por parte del empresario. En ningún caso el ejercicio de libertad sindical podrá suponer despido o

²¹⁵ Las faltas graves del trabajador recogidas en el *Code du Travail* marroquí son: “delito contra el honor, divulgación de secreto profesional, embriaguez pública, insulto grave o agresión, negativa injustificada a ejecutar el trabajo, ciertas ausencias no justificadas, violencia, incitación al vicio...” (Alarcón et al., 2008: 12).

sanción, como tampoco “la raza, el color, el sexo, la situación conyugal, las responsabilidades familiares, la religión, la opinión política, la ascendencia nacional o el origen social²¹⁶” (Royaume du Maroc, 2004: 15). También existe la posibilidad de extinción contractual por voluntad del trabajador ante una falta grave del empresario²¹⁷.

- El **plazo de preaviso** para la ruptura unilateral del contrato será el estipulado en los textos legislativos y reglamentarios, el contrato de trabajo, el contrato, el convenio colectivo, la normativa interna o la costumbre, no pudiendo ser nunca inferior a 8 días. Sin plazo ante la existencia de falta grave por alguna de las partes.
- Tiene derecho a una **indemnización por despido** todo trabajador con contrato indefinido y una antigüedad en la empresa de al menos seis meses, tanto por motivos injustificados como por tecnológicos, económicos y estructurales, pero nunca a causa de un despido por falta grave. La cuantía variará según los años efectivos de trabajo en la empresa:
 - 96 horas/año (4 días/año) de salario durante los cinco primeros años trabajados.
 - 144 horas/año (6 días/año) de salario desde el sexto al décimo año trabajado.
 - 192 horas/año (8 días/año) de salario desde el decimoprimeros al decimoquinto año trabajado.
 - 240 horas/año (10 días/año) de salario desde que se sobrepase el decimoquinto año trabajado.

En el caso de despido injustificado, a la indemnización recibida por despido el trabajador sumará su correspondiente indemnización por daños y falta de preaviso. Si el despido afecta a un delegado de personal o representante sindical la indemnización se incrementará un 100%.

²¹⁶ Traducción propia del original en francés.

²¹⁷ Las faltas graves del empresario recogidas en el *Code du Travail* marroquí son: “insulto grave, violencia o agresión al trabajador, acoso sexual e incitación al vicio” (Alarcón et al., 2008: 12).

- Antes de iniciarse el **proceso despido disciplinario**, el trabajador tendrá *derecho de audiencia* para defenderse, en presencia del empresario y del delegado de personal o representante sindical, en un plazo menor a 8 días desde la comprobación del hecho que se le imputa (se reflejará en acta). Ya durante el proceso el trabajador tendrá derecho a recibir a) una *carta de despido*, que incluirá los motivos que justifican dicha decisión, dentro de las siguientes 48 horas en las que se firmó el acta (el trabajador tendrá 90 días desde su recepción para ejercer acción en contra), y b) un *certificado de trabajo* en el que aparezcan las fechas de prestación de servicios y los puestos ocupados. El empresario tendrá derecho a recibir un documento de liberación de deudas por parte del trabajador (*finiquito*).
- El **proceso de despido por razones funcionales** de la empresa comenzará con la puesta en conocimiento de la decisión a los delegados de personal o comité de empresa con un mes de antelación a la fecha de despido. A continuación se abrirá un proceso de negociación y se levantará acta del resultado. La autoridad laboral lo remitirá a la comisión provincial. Basándose en ésta, en un plazo de dos meses el gobernador provincial dictará la resolución. En caso de que finalmente se cause despido será también necesario el *certificado de trabajo* y el *finiquito*.

En tercer lugar, la **descentralización productiva** (artículos 86-91), entendida como el contrato por el que una empresa (principal) encarga la ejecución de determinados trabajos o servicios a otra empresa (subcontrata), también está recogida en el *Code du Travail*. La noción más importante es la de que la subcontrata no puede perjudicar los intereses de los empleados.

En cuarto lugar, debe ser destacada la **negociación colectiva** (artículos 92-134). La negociación colectiva es el diálogo entre los representantes, por una parte, de las organizaciones sindicales y, por otra, de las organizaciones empresariales, con el objetivo de identificar y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores y la organización de las relaciones laborales. El contrato jurídico resultado de esa negociación es el **convenio colectivo** de trabajo, el cual necesariamente debe estar redactado por escrito. Estarán sometidos al convenio los sujetos firmantes o los que se

hayan adherido a él con posterioridad y sus afiliados (eficacia limitada). Las partes negociadoras deberán fijar el ámbito de aplicación del convenio. La duración del convenio podrá ser determinada (hasta un máximo de tres años), indefinida (hasta que se produzca una denuncia por alguna de las partes) o para el tiempo de realización de un proyecto determinado. Expirado o denunciado el convenio, y mientras que no exista uno nuevo, los trabajadores mantendrán las condiciones del acuerdo consumado.

En quinto lugar, el libro II del *Code du Travail* versa sobre las condiciones de trabajo y la remuneración salarial. Específicamente se ocupa de la protección del menor y de la mujer (artículos 143-183), de la duración del trabajo (artículos 184-280), de la seguridad e higiene de los trabajadores (artículos 281-344) y del salario (artículos 345-395). Los rasgos a destacar son:

- La **edad mínima** para acceder a un empleo está fijada en los 15 años cumplidos (previamente al convenio la edad estaba fijada en los 12 años), en concordancia con lo que expresa el convenio número 138 de la OIT que, como se ha expuesto anteriormente, está ratificado desde el 2000 por Marruecos. El trabajo nocturno no está permitido para los menores de 16 años, no obstante una serie de excepciones dejan realmente abierta esta posibilidad.
- El **permiso de maternidad** será de catorce semanas (el periodo estará dividido entre las siete semanas anteriores al plazo previsto para el nacimiento y las siete semanas posteriores al mismo), pudiendo incrementarse mediante contrato laboral, convenio colectivo o reglamento interno, o por complicaciones en el embarazo o parto. Durante el periodo de lactancia, previsto en doce meses, la trabajadora reincorporada a su puesto tendrá derecho a un descanso especial para la lactancia (30 minutos por la mañana y 30 por la tarde) y que estará remunerado. Las empresas que empleen a más de 50 trabajadoras mayores de 16 años estarán obligadas a disponer de una sala de lactancia dentro o cerca del lugar de trabajo.
- La **jornada laboral** está regulada en 44 horas semanales (2.288 horas anuales) para las actividades no agrícolas y 2.496 horas anuales para las

actividades agrícolas. El *Code du Travail* ha supuesto una mejora laboral dado que anteriormente la jornada de trabajo estaba establecida en 48 horas semanales (2.496 horas anuales) para las actividades no agrícolas y 2.700 horas anuales para las actividades agrícolas. La duración anual de la jornada laboral podrá distribuirse de manera irregular en los días laborales, con un límite de 10 horas por día de trabajo²¹⁸.

- Las **horas extraordinarias** (o suplementarias) son aquellas que superan el horario normal de trabajo del empleado, entendiendo por horario normal las horas habituales de trabajo (más las excepciones). Debido a la posibilidad de distribución irregular de la jornada, solamente se consideran horas extraordinarias las que superen el máximo de 2.288 horas anuales, con una excepción: siempre que en un día se trabajen 10 o más horas, se considerarán horas extraordinarias las que excedan de la décima hora, así como también la propia décima hora. La remuneración de las horas extraordinarias será mayor que las ordinarias:
 - Incremento del 25% sobre el salario para las actividades no agrícolas efectuadas entre las 6:00 y las 21:00 horas y para las actividades agrícolas efectuadas entre las 5:00 y las 20:00 horas. Incremento del 50% cuando sean realizadas en los días de descanso semanal, aunque sea en un día de descanso compensatorio.
 - Incremento del 50% sobre el salario para las actividades no agrícolas efectuadas entre las 21:00 y las 6:00 horas y para las actividades agrícolas efectuadas entre las 20:00 y las 5:00 horas. Incremento del 100% cuando sean realizadas en los días de descanso semanal, aunque sea en un día de descanso compensatorio.

²¹⁸ De forma excepcional, la jornada laboral podrá superar las 10 horas, sin necesidad de ser consideradas éstas como horas extraordinarias, en los siguientes supuestos: trabajos inminentes, trabajos preparatorios o complementarios indispensables para la actividad general de la empresa y que no puedan ejecutarse dentro del horario normal de trabajo, labores urgentes necesarias para prevenir peligros inminentes, la organización de medidas de rescate, la realización de reparaciones por accidentes en los equipos o instalaciones de la empresa, o actividades para evitar el deterioro de ciertos materiales. También podrá reducirse más allá de esa distribución irregular ante “crisis periódicas pasajeras”.

- El **descanso semanal** tendrá un periodo de 24 horas consecutivas desde la medianoche a la medianoche del viernes, sábado o domingo. Deberá disfrutarse simultáneamente por todos los empleados del centro. Existen excepciones a la norma aplicables, entre otras situaciones, a los centros que necesariamente deben permanecer abiertos durante toda la semana o ante posibles pérdidas de materiales perecederos, labores urgentes o carga extraordinaria de tareas.
- En cuanto a la figura del **día festivo**, ya sea de carácter pagano o religioso, se debe diferenciar entre una *fête payé* (retribuido, como su nombre indica) y un *jour férié* (retribuido o no según lo pactado). En el caso excepcional de que se trabaje, el empleado tendrá derecho a cobrar el doble de su salario habitual por ese día. No obstante, hay situaciones que hacen que un *jour férié* pueda ser recuperado.
- Cualquier trabajador tendrá derecho a **vacaciones anuales retribuidas** tras seis meses de trabajo continuo y efectivo en la empresa. Su cálculo se realizará sobre la base de un día y medio por mes de servicio (2 días para los menores de 18 años). Además, por cada 5 años trabajados se sumará un día y medio adicional (con un límite de 30 días efectivos de vacaciones, que no naturales). El periodo de disfrute de las vacaciones estará determinado por el empresario, pero siempre teniendo en cuenta la opinión de los empleados (o de los delegados de personal o representantes sindicales).
- El **permiso por enfermedad** únicamente será retribuido ante accidente laboral o enfermedad profesional. En caso de accidente no laboral o enfermedad común sólo lo será si existe acuerdo previo. Además, en éstos últimos si la baja supera los 180 días consecutivos o el trabajador queda incapacitado para el ejercicio de su trabajo el empresario podrá entender que su empleado renuncia al puesto de trabajo, teniendo derecho a la extinción del contrato laboral. Los permisos por enfermedad, salvo en casos de fuerza mayor, deberán ser comunicados y justificados (por ejemplo, mediante certificado médico) al empresario dentro de las 48 horas siguientes a la ausencia.

- Los **permisos especiales retribuidos** garantizados a todo trabajador son el nacimiento o reconocimiento de un hijo (3 días), el matrimonio (2 días) y el fallecimiento del cónyuge, padre, madre o hijo (1 día). La retribución en otros supuestos sólo estará garantizada si el trabajador cobra mensualmente (si lo hace semanal o diariamente sólo mediante acuerdo previo): matrimonio (pasa a 4 días), matrimonio de un hijo propio o de un hijo del matrimonio anterior del cónyuge (2 días), el fallecimiento del cónyuge, hijo propio o hijo del matrimonio anterior del cónyuge, nieto o ascendiente (pasa a 3 días), el fallecimiento de un hermano, cuñado o ascendiente del cónyuge (2 días), la circuncisión (2 días), o por operación quirúrgica del cónyuge o de un hijo a cargo (2 días).
- Los contenidos en materia de **higiene y seguridad** de los trabajadores están deficientemente desarrollados en el código laboral, siendo constante la imprecisión y la remisión al establecimiento de reglamentaciones superiores (Alarcón et al., 2008). A pesar de ello deben distinguirse las siguientes cuestiones:
 - Los centros de trabajo deberán presentar un buen estado de limpieza y unas condiciones de higiene y salubridad que garanticen la salud de los empleados, concretamente mediante el cumplimiento de obligaciones como la prevención de incendios, la garantía de una apropiada iluminación, calefacción, ventilación e insonorización, la provisión de agua potable, la disposición de aseos y vestuarios, o el tratamiento de aguas residuales, polvos y gases.
 - Se requerirán medidas de seguridad que avalen el correcto estado y manejo de herramientas, aparatos y máquinas. Además, deberán proporcionarse las protecciones necesarias para su correcto uso. Su ausencia imposibilitará el empleo de esos medios de trabajo.
 - Se debe informar de los posibles peligros originados por el manejo de máquinas, así como las precauciones a tener en cuenta, las medidas de protección y la reglamentación normativa que regulariza tales peligros. Los productos o sustancias especialmente peligrosas

- deberán contener una etiqueta que advierta de su carácter nocivo e indique su correcto uso.
- Se prohíbe el transporte manual de cargas que pueda derivar en un riesgo para la salud o la seguridad del trabajador.
 - Se remunerará el tiempo transcurrido para dar a conocer y aplicar las medidas de higiene en el centro de trabajo.
 - El incumplimiento en materia de higiene y seguridad irá aparejado de una falta grave para el empleado y de una sanción administrativa (que variará según la gravedad) para el empleador.
- Las empresas industriales, comerciales, de artesanía y de explotaciones agrarias o forestales tienen la obligación de crear un **servicio médico propio** en el trabajo cuando a) ocupen a 50 o más trabajadores u b) ocupen a menos de 50 trabajadores pero exista riesgo de enfermedades profesionales. Durante toda la jornada laboral deberá estar disponible esta prestación. Las empresas que no cumplan los requisitos anteriores crearán un *servicio médico interempresarial*. Los costes de organización, control y remuneración de personal serán sufragados por la empresa. Los médicos laborales (que deberán contar, a tiempo completo, con trabajadores sociales o enfermeros diplomados) tienen fundamentalmente una función preventiva, asumiendo entre sus competencias:
 - Instruir a los trabajadores que realicen tareas peligrosas en técnicas y métodos de primeros auxilios.
 - Verificar el estado de salud de los trabajadores mediante la realización de exámenes médicos a) al acceder al puesto de trabajo, b) cada 12 meses a todos los trabajadores (6 para los menores de 18 años), c) a trabajadores en puestos de riesgo, mujeres embarazadas, madres con hijos menores a 2 años o minusválidos, y d) tras una ausencia por accidente o enfermedad laboral, tras una ausencia de 3 semanas por accidente o enfermedad no laboral, o tras ausencias repetidas por motivos de salud.

- Proponer medidas individuales como, por ejemplo, el cambio de puesto de trabajo por razones de edad, fuerza física o salud.
- Asesorar a la dirección sobre la aplicación de medidas como a) el seguimiento (y control) de las condiciones generales de higiene, b) la protección contra accidentes y amenazas para la salud, c) la adaptación del puesto de trabajo al estado de salud del asalariado o d) la mejora de las condiciones de trabajo.
- Ser consultados en asuntos como a) la organización del servicio médico, b) nuevas técnicas de producción o c) nuevas sustancias y productos.
- Informar de los casos (o posibles casos) de enfermedad profesional, así como elaborar regularmente un informe sobre los riesgos y enfermedades profesionales que deberá a) dirigirse a la dirección y al comité de seguridad e higiene y b) estar disponible para los inspectores laborales y el médico inspector de trabajo.
- Con carácter excepcional, atender casos de urgencia con ocasión de accidentes o enfermedades producidos en las instalaciones.
- Las empresas industriales, comerciales, de artesanía y de explotaciones agrarias o forestales que ocupen a 50 o más trabajadores también tienen la obligación de crear un **comité de seguridad e higiene**, el cual estará integrado por a) el empresario o su representante (que ejercerá de presidente -ausencia de independencia del comité que pone en duda el real cumplimiento de la tareas atribuidas-), b) el jefe del servicio de seguridad (en su defecto, el ingeniero o técnico que realice tales tareas), c) el médico de trabajo de la empresa, d) dos delegados de los trabajadores y e) uno o dos representantes sindicales si los hubiera. La dedicación a las reuniones, que acontecerán por lo menos una vez cada tres meses, será remunerada como tiempo efectivo trabajado. Las tareas atribuidas son:
 - Detectar los riesgos profesionales a los que se exponen los trabajadores.

- Garantizar la aplicación de la legislación concerniente a la seguridad e higiene.
 - Certificar el buen mantenimiento y uso de los dispositivos de protección contra los riesgos profesionales.
 - Velar por la protección del medio ambiente.
 - Plantear iniciativas sobre los métodos y procesos laborales o la elección de material, equipo y utillaje necesario para el trabajo.
 - Presentar propuestas para la readaptación en la empresa de los trabajadores que hayan padecido alguna minusvalía de su salud.
 - Rendir cuentas sobre el funcionamiento del servicio médico en el trabajo.
 - Desarrollar una cultura empresarial de prevención de riesgos profesionales y de seguridad.
 - Investigar todo accidente o enfermedad profesional ocurrida en la empresa (será obligatoria la reunión del comité ante tales hechos así como la redacción de un acta).
 - Elaborar un informe anual sobre la evolución de los riesgos profesionales ocurridos en la empresa y que deberá ser enviado a los inspectores laborales y al médico inspector de trabajo. También deberá redactarse un programa anual de prevención de riesgos profesionales.
- El **salario**, al igual que otras normas básicas de los trabajadores, será determinado libremente dentro de la lógica del sistema de relaciones laborales. No obstante, dicha retribución no podrá ser inferior al Salario Mínimo Interprofesional Garantizado (SMIG) o al Salario Mínimo Agrario Garantizado (SMAG) establecido por el Ministerio del Empleo y de la Formación Profesional. Según la antigüedad, los trabajadores podrán beneficiarse de un incremento en su salario:
 - A los 2 años de servicio un aumento del 5% del salario.

- A los 5 años de servicio un aumento del 10% del salario.
- A los 12 años de servicio un aumento del 15% del salario.
- A los 20 años de servicio un aumento del 20% del salario.
- A los 25 años de servicio un aumento del 25% del salario.

Para su cálculo se tendrán en cuenta todos los periodos trabajados para la misma empresa o empleador, independientemente de que se hayan realizado de forma continua o no.

Tabla A1.1 Evolución del Salario Mínimo desde la entrada en vigor del *Code du Travail* marroquí

Fecha de vigencia	SMIG ¹	Δ% ³	SMAG ²	Δ% ³
07-06-2004 ⁴	9,22	-----	47,77	-----
01-07-2004	9,66	4,8	50,00	4,7
01-07-2008	10,14	5,0	52,50	5,0
01-07-2009	10,64	4,9	55,12	5,0
01-07-2011	11,70	10,0	60,63	10,0
01-07-2012	12,24	4,6	63,39	4,6
01-07-2014	12,85	5,0	66,56	5,0
01-07-2015	13,46	4,7	69,73	4,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos del *Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales* (2013; 2015).

¹ Dirhams por hora empleada para trabajadores de la industria, comercio y profesiones liberales.

² Dirhams por día empleado para trabajadores de la agricultura.

³ Porcentaje de variación.

⁴ Salario Mínimo anterior a la entrada en vigor del *Code du Travail*.

En sexto lugar, el libro III trata sobre los sindicatos profesionales (artículos 396-429), los delegados de los trabajadores (artículos 430-463), el comité de empresa (artículos 464-469) y los representantes sindicales en la empresa (artículos 470-474). Los **sindicatos profesionales** tienen por objeto:

“La defensa, el estudio y la promoción de los intereses económicos, sociales, morales y profesionales, individuales y colectivos, de las categorías que ellos

encuadran así como la mejora del nivel de instrucción de sus miembros. Participan igualmente en la elaboración de la política nacional en el ámbito económico y social. Son consultados sobre todas las discrepancias y cuestiones relacionadas con su ámbito de competencia²¹⁹ (Royaume du Maroc, 2004: 81).

Tanto el *Code du Travail* como el Convenio 98 de la OIT sobre el derecho de sindicalización y de negociación colectiva ratificado por Marruecos en 1957, prohíben la injerencia, directa o indirecta, entre las organizaciones de empleadores (patronales) y las de los trabajadores (sindicales). En cuanto a la libertad de constitución y afiliación sindical expuesta en el código, ésta queda en entredicho ante la no ratificación del Convenio 87, ya comentado anteriormente, que versa sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicalización. Además, el código laboral asigna a los sindicatos profesionales personalidad jurídica (lo que condena a todo sindicato que actúe al margen de los procedimientos administrativos) y, en consecuencia, las capacidades y derechos que a ella van aparejadas. Las organizaciones sindicales y patronales tienen la posibilidad de afiliarse a organizaciones internacionales. Distintos sindicatos también pueden formar uniones entre ellos.

Para que una organización sindical sea considerada como *más representativa* debe de cumplir una serie de requisitos:

- Si es a nivel de centro de trabajo o empresa deberá contar, al menos, con el 35% del total de delegados de los trabajadores, y tener capacidad contractual (poseer personalidad jurídica, es decir, estar constituida legalmente).
- Si es a nivel nacional deberá contar, al menos, con el 6% del total de delegados de los trabajadores elegidos en el sector público y privado, y tener independencia efectiva (no formar parte de una unión sindical) y capacidad contractual.

²¹⁹ Traducción propia del original en francés.

Por su parte, los **delegados de los trabajadores** serán elegidos en los centros laborales que empleen habitualmente a, por lo menos, diez trabajadores permanentes. Los centros que ocupen a menos de diez empleados también podrán optar por este sistema previo acuerdo escrito. La misión de los delegados será la de presentar al empleador todas las reclamaciones individuales (las colectivas no se encuentran entre sus competencias) que no hayan sido directamente satisfechas en relación a las condiciones de trabajo. En caso de que persista el desacuerdo, las reclamaciones serán puestas en conocimiento del inspector de trabajo. Sin embargo, la nula capacidad para presentar demandas colectivas y para actuar jurisdiccionalmente hace de esta institución un mero intermediario entre empleador y empleado (Alarcón et al., 2008). El número de delegados variará, según el tamaño de la plantilla, del modo siguiente:

- Un delegado y un delegado suplente en plantillas de 10 a 25 trabajadores.
- Dos delegados y dos suplentes en plantillas de 26 a 50 trabajadores.
- Tres delegados y tres suplentes en plantillas de 51 a 100 trabajadores.
- Cinco delegados y cinco suplentes en plantillas de 101 a 250 trabajadores.
- Siete delegados y siete suplentes en plantillas de 251 a 500 trabajadores.
- Nueve delegados y nueve suplentes en plantillas de 501 a 1000 trabajadores.
- Se añadirá un delegado y un suplente por cada grupo adicional de 500 trabajadores.

La celebración de elecciones a delegados será de obligado cumplimiento para el empleador. La duración del mandato de los delegados será variable y renovable, teniendo éstos derecho a un número de horas mensuales para su ejercicio (consideradas como tiempo de trabajo efectivo y, por tanto, remuneradas), ser recibidos colectivamente por el empleador al menos una vez al mes y disponer de emplazamientos para informar a los trabajadores. Para actuar como elector se requerirá tener 16 años cumplidos, haber trabajado al menos seis meses en el centro de trabajo y no haber sido condenado a pena criminal o de prisión. Para optar a ser elegible se

deberá poseer la nacionalidad marroquí, tener 20 años cumplidos, haber trabajado ininterrumpidamente un año y no ser familiar del empleador.

En cuanto al procedimiento electoral, primero, se elaborarán las listas electorales que serán firmadas tanto por el empleador como por el inspector de trabajo; segundo, tras su publicación habrá ocho días para posibles reclamaciones de incorporación o exclusión de trabajadores; tercero, las listas serán remitidas al empleador y, si no hay rechazo por parte de éste, se procederá a su publicación; cuarto, se permite la creación de una comisión electoral en el centro de trabajo compuesta por el empleador o su representante y un portavoz de cada lista de candidatos presentada; y quinto, las elecciones se celebrarán mediante voto secreto y el método de “la media más fuerte”, anunciándose y publicándose los resultados en el centro y remitiéndose una copia al inspector de trabajo y a los portavoces de cada lista electoral.

El **comité de empresa** es un órgano consultivo establecido en todas las empresas que empleen al menos a 50 trabajadores de forma habitual, el cual está formado por el empleador o su representante, dos delegados de los trabajadores y, en caso de que los haya, uno o dos representantes sindicales. El comité de empresa tiene encomendadas tareas consultivas relativas a las transformaciones estructurales y tecnológicas, el balance social durante su aprobación, la estrategia de producción y la forma de promover la rentabilidad, el desarrollo y aplicación de proyectos sociales, y los programas de aprendizaje, formación-inserción, lucha contra el analfabetismo y formación continua de los empleados de la empresa.

El último órgano a destacar son los **representantes sindicales en la empresa**. Esta institución, lacónicamente desarrollada en el *Code du Travail*, dispondrá de mayor o menor número de miembros según al volumen de asalariados con el que cuente la empresa, de acuerdo con la siguiente sucesión de valores:

- Un representante sindical en empresas que ocupen entre 100 y 250 empleados.
- Dos representantes en empresas que ocupen entre 251 y 500 empleados.
- Tres representantes en empresas que ocupen entre 501 y 2.000 empleados.

- Cuatro representantes en empresas que ocupen entre 2.001 y 3.500 empleados.
- Cinco representantes en empresas que ocupen entre 3.501 y 6.000 empleados.
- Seis representantes en empresas que ocupen a más de 6.000 empleados.

No obstante, sólo los *sindicatos más representativos* con mayor número de votos en las últimas elecciones de centro o empresa tendrán derecho a designar representantes. Sus cometidos son presentar reclamaciones al empleador o su representante, defender las reivindicaciones colectivas e iniciar negociaciones al respecto, y participar en la celebración de convenios colectivos. Los delegados sindicales se benefician de las mismas facilidades y protección de los delegados de los trabajadores. Además, un trabajador no podrá ejercer a la vez el cargo de delegado sindical y de delegado laboral.

En séptimo lugar, el libro IV versa sobre la **intermediación en materia de reclutamiento y contratación** (artículos 475-529), consistente ésta en:

“Toda operación que tenga por objeto el acercamiento de la oferta y de la demanda en materia de empleo así como todos los servicios ofertados por los demandantes de empleo y los empleadores para la promoción del empleo y la inserción profesional²²⁰” (Royaume du Maroc, 2004: 95-96).

La intermediación en materia de empleo, que será gratuita, estará proporcionada por los servicios creados a tal fin por la autoridad laboral. También se permite la participación privada a través de *agencias de colocación*, las cuales tendrán entre sus funciones a) acercar las demandas y las ofertas de empleo sin que el intermediario sea parte en la relación de trabajo que pueda resultar, b) ofrecer todos los servicios concernientes a la búsqueda de empleo o promuevan la inserción profesional de los demandantes de empleo, y c) poner provisionalmente a disposición de un tercero llamado “empresario usuario” a los demandantes de empleo, que estarán sometidos a

²²⁰ Traducción propia del original en francés.

éste tanto en la fijación de tareas como en el control de la ejecución del trabajo. Estas agencias necesitarán el permiso de la autoridad laboral y deberán tener personalidad jurídica.

Además de las agencias privadas de colocación se permite la actuación de *empresas de trabajo temporal*. Éstas, que también deben tener personalidad jurídica y ser independientes de la autoridad pública, se diferencian de las primeras fundamentalmente en dos aspectos: primero, solo podrán ejercer la tercera función de las agencias privadas de colocación, esto es, poner provisionalmente a disposición del empresario usuario a los demandantes de empleo, y segundo, asumirán la remuneración y todas las obligaciones legales derivadas del contrato de trabajo. No obstante, el empresario usuario únicamente podrá recurrir a una empresa de trabajo temporal, previa consulta con los representantes de los trabajadores, para la realización de tareas no permanentes, en concreto, en los siguientes supuestos:

- Reemplazar trabajadores en caso de ausencia o suspensión del contrato de trabajo, a excepción de una huelga.
- Incremento temporal de la actividad empresarial.
- Ejecutar trabajos de carácter estacional.
- Realizar trabajos en los que, por su naturaleza, no acostumbran a realizarse contratos de tiempo indefinido.

Además de la intermediación, el libro IV también hace escuetamente referencia a la contratación de trabajadores **marroquíes en el extranjero** así como a la de **extranjeros en Marruecos**. Los primeros deberán tener un contrato de trabajo autorizado tanto por la autoridad laboral marroquí como por la del país emigrado. Este contrato se efectuará de conformidad con los convenios laborales alcanzados con los Estados u organizaciones de empleadores extranjeros. Las autoridades laborales serán las encargadas de seleccionar a los emigrantes, en función de sus cualificaciones profesionales y aptitudes físicas, y de coordinar su transporte junto con las organizaciones de empleadores en cuestión. En el segundo supuesto, los empleadores

que deseen contratar a un extranjero deberán obtener un permiso para tal fin de la autoridad laboral marroquí. La autorización se materializará en un visado dependiente, en cuanto a su duración, del contrato de trabajo. Pese a ello, tal y como veremos en próximos capítulos, la realidad migratoria de los marroquíes parece ser otra.

La **edad de jubilación** también se encuentra -desubicada- dentro de este libro IV. Los sesenta años (cincuenta y cinco en el sector minero) se contemplan como la edad fijada para la jubilación, aunque podrá ampliarse a petición del empleador, consentimiento del trabajador y permiso de la autoridad laboral. La edad de retiro laboral también se prolongará cuando cumplidos los sesenta años no puedan justificarse los periodos de cotización fijados por la Seguridad Social (3.240 días como mínimo).

En octavo lugar se encuentra el libro V que habla sobre los órganos de control, en concreto, de la **Inspección de Trabajo**. Por último, en noveno lugar aparece el libro VI que regula el **sistema de solución extrajudicial de conflictos colectivos** de trabajo. El conflicto colectivo viene definido como:

“Todo desacuerdo que se produzca como consecuencia del trabajo y que implique la defensa de los intereses colectivos y profesionales de las partes, teniendo en cuenta que al menos una de esas partes afectadas sea una organización sindical o un grupo de asalariados, o bien varios empresarios o una organización profesional de empresarios” (Alarcón et al., 2008: 89).

La solución a tales discrepancias pasa por asistir a los procedimientos de conciliación y arbitraje, circunstancia previa necesaria para poder acudir a la vía judicial. Primero, la *conciliación*, que tiene carácter obligatorio, intenta alcanzar una solución a través de un tercero que puede ser un agente encargado de la inspección de trabajo (en caso de conflicto que involucre a una sola empresa) o un delegado de trabajo de la prefectura o provincia (cuando el conflicto involucra a más de una empresa). Su petición puede ser iniciada por cualquiera de las partes en conflicto así como por el agente inspector o el delegado laboral. En caso de que no se llegue a acuerdo, todos estos sujetos podrán presentar, en un plazo de tres días, una nueva conciliación ante la correspondiente Comisión de Investigación y Conciliación: la Comisión Provincial para

un ámbito de acción en la prefectura o provincia, y la Comisión Nacional para un área de actuación que abarque varias prefecturas o provincias o afecte a todo el territorio nacional (o tras desacuerdo en la Comisión Provincial).

Segundo, al *arbitraje*, que tiene carácter voluntario, puede recurrirse en caso de que no se haya alcanzado solución alguna en el procedimiento de conciliación. Mediante acuerdo de las partes se decide que sea un tercero imparcial quién emita la sentencia que ponga fin al conflicto. Al ser voluntario, la decisión tomada (mediante la comparecencia de las partes y el estudio del acta con la información del caso) deberá aceptarse y cumplirse con carácter obligatorio. El árbitro será designado, de mutuo acuerdo, de entre una lista establecida por el Ministerio de Trabajo a propuesta de las organizaciones de empleadores y de los sindicatos de trabajadores más representativos. La decisión arbitral, con carácter excepcional, es susceptible de recurso ante la Cámara Social de la Corte Suprema en casos de abuso de poder o violación de la ley por parte del árbitro.

C. El régimen de Seguridad Social marroquí

Una vez analizado el *Code du Travail* debemos detenernos en el Régimen de Seguridad Social marroquí (CNSS, 1972)²²¹, cuya gestión es realizada por la institución pública de la *Caisse Nationale de Sécurité Sociale*²²², creada en 1959 y supervisada por el Ministerio de Empleo. La afiliación a la CNSS es obligatoria tanto para los empresarios como para los empleados y aprendices, a los que se les atribuirá un número personal de afiliación. Los sujetos cubiertos son, entre otros, los trabajadores por cuenta ajena de la industria, comercio, artesanía, profesiones liberales y marinos pesqueros. Quedan excluidos los funcionarios públicos, los beneficiarios de un contrato de asistencia técnica, los militares de las fuerzas armadas reales y los asalariados cubiertos por el estatuto de personal de los servicios públicos de carácter industrial y comercial.

²²¹ Dahir número 1.72.184 de 27 de julio de 1972, modificado posteriormente en diferentes ocasiones.

²²² En castellano “Caja Nacional de la Seguridad Social”. En adelante “CNSS”.

En definitiva, queda incluido el sector privado y excluido el público²²³. La CNSS (1972) es responsable de las siguientes prestaciones:

- *Prestaciones familiares*: los asegurados domiciliados en Marruecos que justifiquen 108 días, continuos o discontinuos, cotizados durante seis meses o un salario mensual superior o igual al 60% del SMIG/SMAG, se beneficiarán de una asignación por cada hijo a cargo (hasta un máximo de seis) residente en Marruecos que tenga a) menos de 12 años, b) menos de 18 años si es aprendiz, c) menos de 21 años si es estudiante o d) alguna discapacidad (sin límite de edad). Se concede a todos los trabajadores sujetos a la Seguridad Social. Es financiada por el empleador y se opera mediante una retención sobre la masa salarial bruta. La cuantía es de 200 dirhams por hijo para los tres primeros, más 36 dirhams para los tres siguientes (CNSS, 2013).
- *Prestaciones sociales a corto plazo*
 - *Indemnizaciones diarias en caso de enfermedad o accidente* (no cubierta por la legislación sobre accidentes de trabajo y enfermedades profesionales): habrá que justificar 54 días, continuos o discontinuos, cotizados durante los seis meses previos a la incapacidad. En caso de accidente no será necesario justificar periodo de cotización. La indemnización será concedida a partir del cuarto día durante 52 semanas como máximo y será igual a dos tercios del salario diario medio.
 - *Indemnizaciones diarias en caso de maternidad*²²⁴: habrá que justificar 54 días, continuos o discontinuos, cotizados durante los

²²³ La Seguridad Social marroquí no sólo está compuesta por la CNSS, sino también por la *Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale* (CNOPS) que se encarga de la afiliación de los trabajadores del ámbito público.

²²⁴ También existe un permiso por nacimiento de un hijo en el hogar. Será retribuido y tendrá una duración de tres días.

diez meses previos a la baja. La indemnización diaria será igual al salario medio diario, con una duración de 14 semanas.

- *Subsidio en caso de fallecimiento*: de un asegurado (a justificar 54 días de cotización en los 6 meses anteriores al fallecimiento) o beneficiario de una pensión de invalidez o de vejez. El rango de beneficiarios es, por orden de prioridad (en ausencia de un rango se pasa al siguiente), 1) cónyuge o cónyuges, 2) descendientes, 3) ascendientes, 4) hermanos y 5) quién soporta los gastos del funeral (se divide en partes iguales entre los beneficiarios del mismo rango). La cuantía varía entre los 10.000 y 12.000 dirhams (de 5.000 a 6.000 para el quinto rango) (CNSS, 2013).

- *Prestaciones sociales a largo plazo*

- *Pensión de invalidez*: cuando el asegurado no tenga edad para obtener la pensión por vejez y tenga una incapacidad permanente no cubierta por la legislación sobre accidentes de trabajo y enfermedades profesionales (o una enfermedad de larga duración). Habrá que tener al menos 1.080 días cotizados, de los cuales 108 deberán haberse cotizado durante los doce meses precedentes a la incapacidad. En caso de accidente no será necesario justificar periodo de cotización. Será reemplazada por la pensión de vejez al alcanzarse la edad para obtener dicha prestación. El mínimo de la cuantía es el 50% del salario mensual medio teniendo entre 1.080 a 3.240 días cotizados, con un aumento del 1% por cada 216 días más. El máximo es el 70% (10% más si debe ser asistido por una tercera persona) (CNSS, 2013).
- *Pensión de vejez*²²⁵: ya comentada anteriormente, sus beneficiarios deberán haber cumplido los 60 años y haber cotizado un mínimo de

²²⁵ También está recogida la jubilación anticipada. Los requisitos (CNSS, 2013) son a) tener entre 55 y 60 años y b) haber cotizado 3.240 días, de los cuales 54 deben haberse efectuado en los seis meses anteriores a la demanda. La jubilación anticipada se introduce mediante el pago de una prima por parte del empleador, basada en la edad del asegurado y en la anualidad de la pensión. El empleador debe de dar su aceptación.

3.240 días. Aún cumpliéndose estos requisitos las prestaciones son ínfimas, en concreto, el 50% del salario medio mensual (con un límite de 6.000 dirhams) con un aumento del 1% por cada periodo de 216 días suplementarios a los 3.240 días cotizados (sin llegar a exceder del 70%). El importe mínimo de la pensión es de 1.000 dirhams (CNSS, 2013).

- *Pensión de viudedad/orfandad*: ante el fallecimiento del titular de una pensión de invalidez o de vejez, o de un asegurado que cumpliera las condiciones requeridas para beneficiarse de una pensión de invalidez o que contara con al menos 3.240 días cotizados. Se beneficiará de la prestación la esposa o esposo a cargo (en caso de no haber matrimonio, también se beneficiará el cónyuge si se tiene algún hijo o se está esperando alguno), los hijos dependientes menores de 16 años (21 si continúan con sus estudios y 18 si son aprendices) y los hijos con discapacidad con independencia de la edad. La cuantía es del 50% del importe de la prestación de invalidez o de vejez a la que tiene o hubiera tenido derecho el fallecido. En caso de orfandad, el 50% para el huérfano de padre y de madre y el 25% para el huérfano de padre o de madre. El importe total no podrá exceder del importe de la pensión del fallecido.

En la siguiente tabla se observan los diferentes tipos de cotización a la Seguridad Social, los cuales se clasifican en prestaciones familiares, prestaciones sociales a corto plazo, prestaciones sociales a largo plazo y Seguro de Enfermedad Obligatorio (AMO²²⁶).

²²⁶ Seguro de Enfermedad Obligatorio (*Assurance Maladie Obligatoire* en francés). Todos los trabajadores están obligados a afiliarse al AMO a través del CNSS o del CNOPS. De este modo, los trabajadores afiliados (a partir de 54 días cotizados) o con alguna pensión, así como su cónyuge/s e hijo/s a cargo hasta los 21 años (26 si no están casados y continúan sus estudios, o sin límite de edad si tienen minusvalía), tienen cubierta la asistencia sanitaria pública. Las personas con ausencia de recursos pueden acogerse al *Régime d'Assistance Médicale* (RAMED), basado en los principios de asistencia social y

Tabla A1.2 Tipos de cotización a la Seguridad Social a 2015

<i>Tipo de cotización</i>	Por parte del empleador	Por parte del empleado	Límite mensual	Total
Prestaciones familiares	6,40%	0,00%	-----	6,40%
Prestaciones sociales a corto plazo ¹	1,05%	0,52%	6.000 dirhams	1,57%
Prestaciones sociales a largo plazo ²	7,93%	3,96%	6.000 dirhams	11,89%
Tasa de formación profesional	0,00%	1,60%	-----	1,60%
AMO (Seguro de enfermedad)	3,50%	2,00%	-----	5,50%
IPE (Desempleo)	0,38%	0,19%	6.000 dirhams	0,57%
Total	19,26%	8,27%	-----	24,79%

Nota: El porcentaje de cotización se calcula sobre el salario bruto mensual del asalariado.

¹ Enfermedad, maternidad, fallecimiento.

² Pensión de jubilación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Oficina Económica y Comercial de España en Rabat (2015).

En esta tabla destaca la *Indemnité pour Perte d'Emploi*²²⁷ (IPE según sus siglas), la primera prestación por desempleo aprobada en Marruecos para los trabajadores del sector privado. La IPE, que entró en vigor el 1 de diciembre de 2014, representa el 70% del promedio salarial de los últimos 36 meses, aunque se encuentra limitada al SMIG y a un máximo de seis meses. Para su percepción es necesario la inscripción en *l'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences* (ANAPEC). Otra condición es haber trabajado un mínimo de 780 días durante los tres años anteriores, de los que 260 deberán haberse trabajado en los últimos doce meses.

Por último, es necesario comentar la aplicación del régimen de Seguridad Social marroquí en relación a los nacionales de otros países y viceversa. La continua emigración laboral marroquí emergida tras la Segunda Guerra Mundial inciti  al país a la necesidad de alcanzar compromisos internacionales, especialmente cuando el volumen de población marroquí residente en el exterior comenzó a ser bastante significativo. En el tema que nos ocupa, desde el primer pacto, el 9 de julio de 1965 con Francia, se han sucedido toda una serie de acuerdos de cooperación en materia

solidaridad nacional con los más desfavorecidos. Además del AMO y del RAMED también existe el régimen de cobertura sanitaria privada de los trabajadores independientes (INAYA).

²²⁷ Promulgada por dahir de 22 de agosto de 2014, "Bulletin Officiel" núm. 6.292 de 18 de septiembre de 2014.

sociolaboral con diversos países extranjeros como, por ejemplo, Bélgica, Países Bajos, Suecia, Alemania, Dinamarca, Rumanía, Canadá, Portugal, etc.

Entre ellos se encuentra también el acuerdo hispano-marroquí sobre Seguridad Social alcanzado el 8 de noviembre de 1979²²⁸ y aplicable, según el artículo 3 del convenio, “a los trabajadores españoles o marroquíes que estén o hayan estado sujetos a las legislaciones de Seguridad Social de una o ambas partes contratantes, así como a sus familiares y supervivientes” (Seguridad Social, 1979: 4). El acuerdo se basa en el principio de igualdad de trato, fundamento por el cual los trabajadores de ambas nacionalidades quedan sometidos a las respectivas legislaciones de Seguridad Social en las mismas condiciones que los nacionales de cada una de las partes.

²²⁸ Publicado en el BOE número 245, de 13 de octubre de 1982. Vigente desde el 10 de junio de 1985.

**REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

- A.T. Kearney. (2011). Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence. The A.T. Kearney Global Services Location Index 2011. Chicago: A.T. Kearney. Retrieved from <http://www.atkearney.es/documents/10192/f062cfd8-ee98-4312-ae4f-0439afc10880>
- A.T. Kearney. (2014). Global Cities, Present and Future. 2014 Global Cities Index and Emerging Cities Outlook. Chicago: A.T. Kearney. Retrieved from <http://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index/full-report>
- A.T. Kearney. (2016). 2016 A.T. Kearney Global Services Location Index. On the Eve of Disruption. A new business model threatens established concepts of offshoring and expands the market. Chicago: A.T. Kearney. Retrieved from <https://www.atkearney.com/documents/10192/7094247/On+the+Eve+of+Disruption.pdf/49fa89fa-7677-4ab8-8854-5003af40fc8e>
- Agencia EFE. (2014). Programa de lucha contra la pobreza en Marruecos no logra sus objetivos. *El Confidencial*. Madrid.
- Aixlà, Y. (2009). Mujeres, reproducción y contracepción en Marruecos. In J. M. Comelles, X. Allué, M. Bernal, J. Fernández-Rufete, & L. Mascarella (Eds.), *Migraciones y salud* (pp. 251–264). Tarragona: Universidad Rovira i Virgili.
- Alarcón, M. R., Gómez, J. M., Rodríguez, P., & López, R. (2008). Comentarios al Código de Trabajo de Marruecos. (Comisiones Obreras de Andalucía, Ed.). Sevilla: Comisiones Obreras de Andalucía. Retrieved from http://www.andalucia.ccoo.es/comunes/recursos/2/doc8038_Comentarios_al_Codigo_de_Trabajo_de_Marruecos.pdf
- Alba, S., Fernández, A., & Martínez Veiga, U. (2013). *Crisis económica y nuevo panorama migratorio en España*. Madrid: Fundación 1º de Mayo.
- Aldrich, H. (1975). Ecological succession in racially changing neighbourhoods: a review of the literature. *Urban Affairs Quarterly*, 10, 327–348.
- Aldrich, H., & Reiss, A. (1976). Continuities in the study of ecological succession; changes in the race composition of neighbourhoods and their businesses. *American Journal of Sociology*, 81, 846–866.
- Alemán, C., & Soriano, R. M. (2013). Servicios sociales e inmigración en tiempos de crisis económica. In E. Aja, J. Arango, & J. Oliver (Eds.), *Inmigración y crisis: entre la continuidad y el cambio. Anuario de la Inmigración en España 2012* (pp. 90–113). Barcelona: CIDOB.
- Alonso, J. A. (2011). Migración internacional y desarrollo: una revisión a la luz de la crisis. *CDP Background Paper, Economic & Social Affairs, United Nations*, 11.
- Alonso, L. E. (1998). *La mirada cualitativa en sociología*. Madrid: Fundamentos.
- Alonso, L. E. (1999). *Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad*

- salarial*. Madrid: Trotta.
- Alonso, L. E. (2000). *Trabajo y postmodernidad: el empleo débil*. Madrid: Fundamentos.
- AMDI. (2014). Agence Marocaine de Développement des Investissements. Invest in Morocco. Retrieved from <http://www.invest.gov.ma/>
- Amin, S. (1974). *El desarrollo desigual*. Barcelona: Fontanella.
- Amnesty International. (2010). Des promesses non tenues. L' Instance équité et réconciliation et le suivi de ses travaux. Extraits. Retrieved from <http://www.amnesty.org/fr/library/asset/MDE29/001/2010/fr/a6e82170-c5dc-4304-b18b-19d00033f176/mde290012010fra.pdf>
- ANPME. (2014). Programmes d'Appui. Retrieved from <http://www.anpme.ma/fr/declineServ.aspx?mod=2&c=1>
- APDN. (2012a). Nuestra estrategia. Retrieved March 16, 2014, from http://www.apdn.ma/index.php?option=com_content&view=article&id=147&Itemid=48&lang=es
- APDN. (2012b). Statistiques. Caractéristiques socioéconomiques et démographiques du Nord. Retrieved March 16, 2014, from http://www.apdn.ma/index.php?option=com_content&view=article&id=216&Itemid=209&lang=fr
- APDN. (2013). *Les Regions du Nord du Maroc: Etat des lieux territorial: démographie, économie, secteurs sociaux, infrastructures et compétitivité*. Rabat: Agence pour la Promotion et le Développement du Nord.
- Arango, J. (1985). Las «leyes de las migraciones» de E. G. Ravenstein, cien años después. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 32, 7–26. Retrieved from http://www.reis.cis.es/REIS/PDF/REIS_032_03.pdf
- Arango, J. (2003). La explicación teórica de las migraciones: luz y sombra. *Migración Y Desarrollo*, 1, 1–30.
- Arjona, Á. (2004). La iniciativa empresarial de los inmigrados. Una aproximación a la economía étnica en Almería. In F. Checa, J. C. Checa, & Á. Arjona (Eds.), *Inmigración y derechos humanos. La integración como participación social* (pp. 149–180). Barcelona: Icaria.
- Arjona, Á. (2006). *Los colores del escaparate. Emprendedores inmigrados en Almería*. Barcelona: Icaria.
- Arjona, Á., & Checa, J. C. (2006). Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista Internacional de Sociología*, 64(45), 117–143.
- Arjona, Á., & Checa, J. C. (2007). Ubicación espacial de los negocios étnicos en Almería. ¿Formación de enclaves económicos étnicos? *Estudios Geográficos*, 263,

391–415.

- Arrow, K. J. (1972). Some mathematical models of race discrimination in the labor market. In A. H. Pascal (Ed.), *Racial discrimination in economic life* (pp. 187–204). Lexington, Mass.: DC Heath.
- ATIME. (2008). *Código de la familia de Marruecos. Al Mudawana*. Madrid: ATIME. Retrieved from <http://www.intermigra.info/extranjeria/modules.php?name=News&file=article&sid=2131>
- Atlantic Free Zone. (2014). Ventajas. Costes laborales. Retrieved from <http://www.atlanticfreezone.com/es/ventajas/Posts/listing/costes-laborales-8/1>
- Aub, M. (2011). *Manuscrito cuervo. Historia de Jacobo*. Granada: Cuadernos del Vigía.
- Aysa-Lastra, M., & Cachón, L. (2013a). Determinantes de la movilidad ocupacional segmentada de los inmigrantes no comunitarios en España. *Revista Internacional de Sociología*, 71 (2), 383–413.
- Aysa-Lastra, M., & Cachón, L. (2013b). Movilidad ocupacional segmentada: el caso de los inmigrantes no comunitarios en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144, 23–47.
- Aziki, O., Vargas, M., & Chantry, O. (2015, February 15). Soprofel en Marruecos: el amargo sabor de los tomates importados por Europa. *Comité Para La Anulación de La Deuda Del Tercer Mundo*, pp. 1–8. Lieja. Retrieved from http://cadtm.org/IMG/article_PDF/article_a11266.pdf
- Aznar, J. Á., Belmonte, L. J., & Bonillo, D. (2008). La inmigración en el sur de España: la provincia de Almería, ¿un mercado de trabajo de paso? *Trabajo: Revista Andaluza de Relaciones Laborales*, 21, 181–200.
- Bair, J. (2002). Beyond the Maquila model? NAFTA and the Mexican apparel industry. *Industry and Innovation*, 9(3), 203–226.
- Bair, J., & Gereffi, G. (2001). Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreon's Blue Jeans industry. *World Development*, 29(11), 1885–1903.
- Barajas, M. R., & Martínez, M. V. (2013). Los procesos de relocalización industrial en dos espacios fronterizos: México y Marruecos. In M. R. Barajas & M. Solís (Eds.), *Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración* (pp. 47–86). México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Barros, F. (2012a). Segregación espacial y población extranjera. Un estudio de la ciudad de Jaén. In G. Esteban & J. A. Menor (Eds.), *Estudios e Informes sobre la inmigración extranjera en la provincia de Jaén 2009-2011* (pp. 183–204). Granada: Comares.

- Barros, F. (2012b). Segregación residencial urbana e inmigración extranjera: un estudio de la ciudad de Granada y su Área Metropolitana. In *VII Congreso Migraciones Internacionales en España* (pp. 1–22). Bilbao: VII Congreso Migraciones Internacionales en España.
- Barros, F., Trinidad, A., & Soriano, R. M. (2013). Offshoring, outsourcing y frontera: la construcción de una nueva realidad sociolaboral en la región de Tánger-Tetuán. In CENTROEHM (Ed.), *Encuentros de investigación transfronteriza España-Marruecos. Sistematización 2012-2013* (pp. 27–30). Málaga: Ayuntamiento de Málaga.
- Basch, L., Glick Schiller, N., & Blanc-Szanton, C. (1994). *Nations unbound: Transnational Projects, Post-colonial Predicaments and De-territorialized Nation-States*. Nueva York: Gordon and Breach.
- Basri, D. (1993). Évolution constitutionnelle au Maroc depuis 1962. In D. Basri, M. Rousset, & G. Vedel (Eds.), *Trente années de vie constitutionnelle au Maroc* (pp. 75–106). París: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
- Bauman, Z. (2003). *Modernidad Líquida*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z. (2005). *Modernidad y ambivalencia*. Barcelona: Anthropos.
- Beck, U. (1998a). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.
- Beck, U. (1998b). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. (Paidós, Ed.). Barcelona.
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital. A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70, 9–49.
- Beltrán, M. (1985). Cinco vías de acceso a la realidad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 29, 7–41.
- Ben Jelloun, T. (2005). *El último amigo*. Barcelona: El Aleph.
- Bergmann, B. R. (1974). Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex. *Eastern Economic Journal*, 1(2), 103–110.
- Bericat, E. (1998). *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Significado y medida*. Barcelona: Ariel.
- Bernardos, G. (2009). Creación y destrucción de la burbuja inmobiliaria en España. *Revista de Economía ICE*, 850, 23–40.
- Berriane, M. (2004). Los focos migratorios marroquíes y la emigración hacia España. In B. López García & M. Berriane (Eds.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 128–130). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Retrieved from <http://www.uam.es/otroscentros/TEIM/>

- Berriane, M., & Aderghal, M. (2011a). Los grandes polos regionales de la emigración marroquí a España y sus contextos. In A. Cohen & M. Berriane (Eds.), *De Marruecos a Andalucía: Migración y Espacio Social* (pp. 62–71). Granada: Universidad de Granada.
- Berriane, M., & Aderghal, M. (2011b). Percepción en Marruecos de las relaciones del emigrado con su familia y su región de origen. In A. Cohen & M. Berriane (Eds.), *De Marruecos a Andalucía: Migración y Espacio Social* (pp. 281–312). Granada: Universidad de Granada.
- Blanco, C. (2000). *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bonacich, E. M. (1972). A theory of ethnic antagonism: the split labor market. *American Sociological Review*, 37(5), 547–559.
- Bonacich, E. M. (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38, 583–594.
- Borjas, G. J. (1989). Economic Theory and International Migration. *International Migration Review*, 23(3), 457–485.
- Borjas, G. J. (1990). *Friend or strangers: the impact of immigrants on the U.S. Economy*. Nueva York: Basic Book.
- Bosswick, W., & Heckmann, F. (2006). *Integration of migrants: Contribution of local and regional authorities*. Dublín.
- Botí, E. (2014). La Renta Activa de Inserción: problemática interpretativa y reforma de 2012. *Anales de Derecho*, 32, 1–22.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. J. D. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bovenkerk, F. (1974). *The sociology of return migration: A bibliographic essay*. La Haya: Martinus Nijhoff.
- Braverman, H. (1999). La estructura de la clase trabajadora y sus ejércitos de reserva. In L. Toharia (Ed.), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones* (pp. 321–339). Madrid: Alianza Editorial.
- Brettell, C. B., & Hollifield, J. F. (2008). *Migration Theory. Talking across Disciplines*. (C. B. Brettell & J. F. Hollifield, Eds.). Nueva York: Routledge.
- Cachón, L. (1995). Marco institucional de la discriminación y tipos de inmigrantes en el mercado de trabajo en España. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 69, 105–124.
- Cachón, L. (1997). Segregación sectorial de los inmigrantes en el mercado de trabajo en España. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 10, 49–73.
- Cachón, L. (2003). *Inmigración y segmentación de los mercados de trabajo en España*

- (S2003/02). Sevilla.
- Cachón, L. (2004). Marroquíes en el mercado de trabajo en España. In B. López García & M. Berriane (Eds.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 399–402). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Cachón, L. (2009). En la “España inmigrante”: entre la fragilidad de los inmigrantes y las políticas de integración. *Papeles Del CEIC*, 45, 1–35.
- Cachón, L. (2012a). Estudio introductorio. Alejandro Portes revisitado a través de sus aportaciones a la sociología económica de las migraciones. In L. Cachón (Ed.), *Sociología económica de las migraciones internacionales* (pp. XI–LXXXIV). Barcelona: Anthropos.
- Cachón, L. (2012b). La inmigración de mañana en la España de la Gran recesión y después. *Panorama Social*, 16, 71–83.
- Calvo, E. (2012, July 19). Muchos marroquíes retornan para mantener a sus familias en España. *El Mundo*. Rabat. Retrieved from <http://www.elmundo.es/elmundo/2012/07/18/internacional/1342626341.html>
- Capecchi, V. (1988). Economía informal y desarrollo de especialización flexible. In E. Sanchís & J. Miñana (Eds.), *La otra economía. Trabajo negro y sector informal*. (pp. 251–284). Valencia: Alfons el Magnànim.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Carrasco, C. (1999). *Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Carrasco, C. (2008). Mercado de trabajo e inmigración. In A. Izquierdo (Ed.), *El modelo de inmigración y los riesgos de exclusión* (pp. 213–257). Fundación Foessa.
- Carrasco, C., & García, C. (2012). *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2011*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Carrero, V., Soriano, R. M., & Trinidad, A. (2012). *Teoría fundamentada «Grounded Theory»*. *El desarrollo de la teoría desde la generalización conceptual* (Vol. 37). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Cassarino, J.-P. (2004). *Theorising Return Migration: a revisited conceptual approach to return migrants* (No. RSCAS 2004/04). Fiesole.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Castells, M., & Portes, A. (1990). El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal. In M. Castells (Ed.), *La economía informal* (pp. 21–48). Buenos Aires: Planeta.

- Castles, S. (1997). Globalización y migración: algunas contradicciones urgentes. In *Consejo Intergubernamental del Programa MOST*. París: UNESCO.
- Castles, S. (2002). Migration and community formation under conditions of globalization. *International Migration Review*, 36(4), 1143–1168.
- Castles, S., & Kosack, G. (1984). *Los trabajadores inmigrantes y la estructura de clases en la Europa occidental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Castles, S., & Miller, M. J. (2004). *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. México D.F.: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Castles, S., & Miller, M. J. (2009). *The age of migration. International population movements in the modern world*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Catani, M. (1990). Algunas precisiones sobre el enfoque biográfico oral. *Historia Y Fuente Oral*, 3, 151–164.
- Catarino, C., & Oso, L. (2000). La inmigración femenina en Madrid y Lisboa: hacia una etnización del servicio doméstico y de las empresas de limpieza. *Papers*, 60, 183–207.
- CCME. (2016, April 18). Banco Mundial: Los Marroquíes del Mundo aportan 6,5% al PIB. Rabat. Retrieved from <http://www.ccme.org.ma/es/actualidad/48685>
- Cebolla, H., & González-Ferrer, A. (2008). *La inmigración en España (2000-2007): Del control de flujos a la integración de los inmigrantes*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Cebolla, H., & Requena, M. (2010). *Marroquíes en España, los Países Bajos y Francia: gestión de la diversidad e integración* (No. DT11/2010). Madrid. Retrieved from http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/demografia+y+poblacion/dt11-2010
- Cebrián, J. A., Bodega, M. I., Martín-Lou, M. A., & Guajardo, F. (2010). La crisis económica internacional y sus repercusiones en España y en su población inmigrante. *Estudios Geográficos*, 71 (268), 67–101.
- Cembrero, I. (2009, July 16). Los inmigrantes marroquíes en España están menos integrados que en el resto de Europa. *El País*. Madrid. Retrieved from http://elpais.com/elpais/2009/07/16/actualidad/1247732232_850215.html
- CEOE. (2016). Marruecos. Trabajadores autónomos. Retrieved September 2, 2016, from <http://prl.ceoe.es/es/contenido/internacionalizacion/Marruecos/Marruecos-trabajadores-autonomos>
- Cerase, F. P. (1974). Expectations and Reality: A Case Study of Return Migration from the United States to Southern Italy. *International Migration Review*, 8(2), 245–262.

- Checa y Olmos, F. (2011). Mercado de trabajo y vivienda: Dos factores para la integración de los inmigrados. El caso de la provincia de Almería. In E. Gualda (Ed.), *Inmigración, ciudadanía y gestión de la diversidad* (pp. 243–266). Sevilla: Universidad Internacional de Andalucía.
- Chiswick, B. R. (1977). A longitudinal analysis of the occupational mobility of immigrants. In B. D. Dennis (Ed.), *Proceedings of the 30th Annual Winter Meetings, Industrial Relations Research Association* (pp. 20–27). Madison, Wisconsin: IRRA.
- Chiswick, B. R. (1978). The effect of americanization on the earnings of foreign-born men. *Journal of Political Economy*, 86 (5), 897–921.
- Chiswick, B. R. (2000). Are immigrants favorably self-selected? An economic analysis. In C. B. Brettell & J. F. Hollifield (Eds.), *Migration Theory: Talking Across Disciplines* (pp. 61–76). Nueva York: Routledge.
- Chukri, M. (2012). *El pan a secas*. Barcelona: Cabaret Voltaire.
- CIS. (2015). Barómetro de opinión. Percepción de los principales problemas de España. Retrieved March 29, 2015, from http://www.cis.es/cis/export/sites/default/Archivos/Indicadores/documentos_html/TresProblemas.html
- CNCE. (2014). Le CNCE en bref. Présentation. Retrieved from <http://www.cnce.org.ma/PageFR.aspx?r=84>
- CNSS. (1972). Régime de Sécurité Sociale. Retrieved from http://www.cnss.ma/gallery_files/site/235/342/343.pdf
- CNSS. (2013). Les prestations. Retrieved from <http://www.cnss.ma/index.php?p=1835>
- Cobano-Delgado, V. (2008). Repercusiones socioeducativas de las reformas del código de familia en Marruecos. *Foro de Educación. Pensamiento, Cultura Y Sociedad*, 10, 401–424. Retrieved from <http://www.forodeeducacion.com/numero10/024.pdf>
- Cohen, R. (Ed.). (1996). *Theories of Migration*. Cheltenham: Elgar Publications.
- Colectivo Ioé. (1998). *Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en el sector de la construcción (polacos y marroquíes en Madrid y Barcelona)*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Colectivo Ioé. (2012). *Crisis e inmigración marroquí en España*. Madrid.
- Colectivo Ioé, & Fernández, M. (2010). *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007: el mercado de trabajo y las redes sociales de los inmigrantes*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Conde, F. (2009). *Análisis sociológico del sistema de discursos* (Vol. 43). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Conde, F. (2015). Introducción al análisis sociológico del sistema de discursos. In M.

- García Ferrando, F. Alvira, L. E. Alonso, & M. Escobar (Eds.), *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación* (pp. 641–663). Madrid: Alianza Editorial.
- Consejo Económico y Social. (2004). *La inmigración y el mercado de trabajo en España*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Corbetta, P. (2007). *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Criado, M. J. (2009). Las remesas familiares a los países en desarrollo. El corredor España-Marruecos. *Revista Del Ministerio de Trabajo E Inmigración*, 80, 211–236.
- Crispin, E. (2011). *La juguetería errante*. Madrid: Impedimenta.
- Crispin, E. (2014). *Trabajos de amor ensangrentados*. Madrid: Impedimenta.
- Crispin, E. (2015). *El misterio de la mosca dorada*. Madrid: Impedimenta.
- Dahiri, M. (2011). Las remesas económicas y sociales de la diáspora marroquí y sus efectos en Marruecos. *MEAH, Sección Árabe-Islam*, 60, 79–105.
- Davis, D. K. (2006). Neoliberalism, Environmentalism, and Agricultural Restructuring in Morocco. *The Geographical Journal*, 172 (2), 88–105.
- de Haas, H. (2006). Migration, Remittances and Regional Development in Southern Morocco. *Geoforum*, 37 (4), 565–580.
- de Haas, H. (2008). *La migración irregular del África Occidental hacia el Magreb y la Unión Europea: Panorama general de las tendencias recientes*. Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones.
- de Haas, H. (2009). Country Profile: Morocco. Focus Migration Country Profile, (16). Retrieved from http://focus-migration.hwwi.de/uploads/tx_wilpubdb/CP_16_Morocco.pdf
- de Haas, H. (2010). Migration and Development. A theoretical perspective. *International Migration Review*, 44(1), 227–264.
- de Haas, H. (2014). Un siècle de migrations marocaines: transformations, transitions et perspectives d'avenir. In M. Berriane (Ed.), *Marocains de l'Extérieur 2013* (pp. 61–91). Rabat: Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Étranger.
- de Miguel, J. M., & Ponce de León, O. G. (1998). Para una sociología de la fotografía. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 84, 83–124.
- De Pablos, J. C. (2005). Las sociedades, la sociedad. In J. Iglesias & A. Trinidad (Eds.), *Leer la sociedad. Una introducción a la Sociología General* (pp. 92–129). Madrid: Tecnos.
- Denzin, N. K. (1970). *The Research Act. A Theoretical Introduction to Sociological*

- Methods*. Chicago: Aldine Transaction.
- Díaz, L. M. (2009). La quimera del retorno. *Diálogos Migrantes*, 4, 13–20.
- Dickens, C. (2010). *Tiempos difíciles*. Madrid: Alianza Editorial.
- Doeringer, P. B., & Piore, M. J. (1985). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Dolors, M. (2004). La “Mudawana”, entre luces y sombras. *Afkar Ideas: Revista Trimestral Para El Diálogo Entre El Magreb, España Y Europa*, 2, 114–116. Retrieved from <http://www.afkar-ideas.com/wp-content/uploads/files/3-2-26.pdf>
- Domingo, A., & Sabater, A. (2013a). Crisis económica y emigración: la perspectiva demográfica. In E. Aja, J. Arango, & J. Oliver (Eds.), *Inmigración y crisis: entre la continuidad y el cambio. Anuario de la Inmigración en España 2012* (pp. 62–89). Barcelona: CIDOB.
- Domingo, A., & Sabater, A. (2013b). Emigración marroquí desde España en contexto de crisis. *Revista Internacional de Estudios Migratorios*, 3(1), 29–60.
- Domingo, A., Sabater, A., & Ortega, E. (2014). ¿Migración neohispánica? El impacto de la crisis económica en la emigración española. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 29, 39–66.
- Dueñas, M. (2009). *El tiempo entre costuras*. Madrid: Temas de Hoy.
- Dumont, J.-C., & Spielvogel, P. (2008). La migración de retorno: Una nueva perspectiva. In OCDE (Ed.), *Perspectivas de las migraciones internacionales* (pp. 239–332). Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Durand, J. (2004). Ensayo teórico sobre la migración de retorno. El principio del rendimiento decreciente. *Cuadernos Geográficos*, 35(2), 103–116.
- Durand, J., & Massey, D. S. (2003). *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*. México D.F.: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- El Ayadi, M. (2006). Los partidos políticos en Marruecos. El multipartidismo marroquí se caracteriza actualmente por una balcanización partidista criticada por toda la clase política. *Revista Afkar/Ideas*, 11, 43–45.
- El Haddad, M., & Barros, F. (2015). Metamorfosis de la región fronteriza de Tánger-Tetuán (Marruecos): efectos en los procesos inmigratorios nacionales e internacionales. In Instituto de Migraciones (Ed.), *VIII Congreso Migraciones Internacionales en España* (p. S08/39-49). Granada: Universidad de Granada.
- El Ouariachi, K. M. (2014). Emigración y desarrollo. In *I Seminario del Observatorio de Análisis de la Realidad Socio-fronteriza del Mediterráneo*. Granada: Universidad de Granada.
- Elias, J. (2011). *Inmigración y mercado laboral: antes y después de la recesión*.

- Barcelona: La Caixa.
- Entrena, F. (2001). *Modernidad y cambio social*. Madrid: Trotta.
- Europa Press. (2012, September 25). La asociación de inmigrantes marroquíes ATIME permanece ilocalizable desde hace un año, según el Ministerio de Empleo. *EP Social*. Madrid. Retrieved from <http://www.europapress.es/epsocial/ong-y-asociaciones/noticia-asociacion-inmigrantes-marroquies-atime-permanece-ilocalizable-hace-ano-ministerio-empleo-20120925133914.html>
- European Commission. (2009). La Política: ¿Qué es la Política Europea de Vecindad? Retrieved from http://ec.europa.eu/world/enp/policy_es.htm
- European Commission. (2014). Development and cooperation. Country cooperation. Morocco. Retrieved from http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/country-cooperation/morocco/morocco_en.htm
- Eurostat. (2015). Migration and migrant population statistics. Retrieved March 16, 2015, from http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics
- Expansión. (2016). datosmacro.com. Retrieved March 29, 2016, from <http://www.datosmacro.com/>
- Faist, T. (1997). The Crucial Meso-Level. In T. Hammar, G. Brochmann, K. Tamas, & T. Faist (Eds.), *International Migration, Immobility and Development: Multidisciplinary Perspectives* (pp. 187–217). Oxford: Berg.
- Fernández, M. T., & Fernández, J. J. (2015). La Operación Paso del Estrecho. Modelo logístico de gestión de desplazamientos transfronterizos. *Gestión Y Política Pública*, 24(1), 51–84.
- Ferrer, A. (2013). *Historia de la globalización I: orígenes del orden económico mundial*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FOREM. (2015). ¿Qué es FOREM? Retrieved September 2, 2014, from <https://www.forem.es/sobre-forem/informacion-corporativa>
- Frank, A. G. (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Signos.
- Freeman, G. P. (1986). Migration and the Political Economy of the Welfare State. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 485, 51–63.
- Freeman, G. P. (2004). Immigrant Incorporation in Western Democracies. *The International Migration Review*, 38(3), 945–969.
- Friedman, T. (2006). *La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Madrid: Ediciones Martínez Roca.

- Fröbel, F., Heinrichs, J., & Kreye, O. (1980). *The new international division of labour: structural unemployment in industrialized countries and industrialization in developing countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fujita, M., & Krugman, P. R. (2004). La Nueva Geografía Económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales*, 4, 177–206.
- Gadea, M. E., de Castro, C., Pedreño, A., & Moraes, N. (2015). Jornaleros inmigrantes en la agricultura murciana. Reflexiones sobre crisis, inmigración y empleo agrícola. *Migraciones*, 37, 149–169.
- Galor, O., & Stark, O. (1990). Migrants' Savings, the Probability of Return Migration and Migrants' Performance. *International Economic Review*, 31(2), 463–467.
- Gamella, J. F. (2003). *La historia de Julián. Memorias de heroína y delincuencia*. Madrid: Editorial Popular.
- Gárate, J. M. (1991). Las tropas de África en la Guerra Civil Española. *Revista de Historia Militar*, 70, 9–66.
- Garcés, A. (2011). Comercio inmigrante y economías étnicas: síntesis y críticas de los debates vigentes. *Polis*, 29, 1–17.
- García, J. T., & Verdú, A. D. (2008). Imaginarios sociales sobre migración: evolución de la autoimagen del inmigrante. *Papers*, 89, 81–101.
- García Abad, R. (2003). Un estado de la cuestión de las teorías de las migraciones. *Historia Contemporánea*, 26, 329–351.
- García Ortiz, Á., & Jordán, J. M. (2006). *El proceso de privatización y las reformas económicas en Marruecos*. (CIDOB, Ed.). Barcelona.
- GaWC. (2012). The World According to GaWC 2012. Retrieved from <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>
- Gereffi, G., & Frederick, S. (2010). The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis Challenges and Opportunities for Developing Countries. *Policy Research Working Paper (Development Research Group, The World Bank)*, 5281, 1–40.
- Gereffi, G., & Sturgeon, T. (2013). Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies. In D. K. Elms & P. Low (Eds.), *Global value chains in a changing world* (pp. 329–360). Ginebra: World Trade Organization.
- Giddens, A. (1993). *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Giddens, A. (1995). *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Ediciones Península.
- Giddens, A. (1996). Modernidad y autoidentidad. In J. Beriain (Ed.), *Las consecuencias perversas de la modernidad. Modernidad, contingencia y riesgo* (pp. 33–71). Barcelona: Anthropos.

- Glaser, B. G. (1978). *Theoretical Sensitivity*. California: Sociology Press.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1999). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. (Aldine de Gruyter, Ed.). Nueva York.
- Glick Schiller, N., Basch, L., & Blanc-Szanton, C. (1992). Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration. In N. Glick Schiller, L. Basch, & C. Blanc-Szanton (Eds.), *Towards a transnational perspective on migration: Race, class, ethnicity and nationalism reconsidered* (pp. 1–24). Nueva York: New York Academy of Sciences.
- Glick Schiller, N., & Fouron, G. E. (1999). Terrains of blood and nation: Haitian transnational social fields. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 340–366.
- Gmelch, G. (1980). Return Migration. *Annual Review of Anthropology*, 9, 135–159.
- Godenau, D., Rinken, S., Martínez, A., & Moreno, G. (2014). *La integración de los inmigrantes en España: una propuesta de medición a escala regional*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Goffman, E. (2012). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gómez, J. A. (2010). La migración internacional: Teorías y enfoques, una mirada actual. *Semestre Económico - Universidad de Medellín*, 13(26), 81–100.
- González-Ferrer, A. (2013). La nueva emigración española. Lo que sabemos y lo que no. *Zoom Político. Laboratorio de Alternativas*, 18, 1–20.
- González Enriquez, C. (2011). *La migración temporal entre Marruecos y España* (No. ARI 111/2011). Madrid. Retrieved from http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/programas/migraciones+internacionales/publicaciones/ari111-2011
- González Enriquez, C. (2012). *La emigración desde España, una migración de retorno* (No. ARI 4/2012). Madrid. Retrieved from http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/ARI4-2012
- Granovetter, M. (1994). *Getting a job*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gualda, E. (2001). Integración social de los inmigrantes y modelos teóricos que la explican. In *Los procesos de integración social de la primera generación de "Gastarbeiter" españoles en Alemania* (pp. 11–30). Huelva: Universidad de Huelva.
- Gualda, E. (2012). Migración circular en tiempos de crisis. Mujeres de Europa del Este y africanas en la agricultura de Huelva. *Papers*, 97(3), 613–640.
- Guarnizo, L. E., Portes, A., & Haller, W. (2003). Assimilation and Transnationalism:

- Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants. *American Journal of Sociology*, 108(6), 1211–1248.
- Gutiérrez, R. (2013). La dimensión lingüística de las migraciones internacionales. *Lengua Y Migración*, 5(2), 11–28.
- Harris, J. R., & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *American Economic Review*, 60(1), 126–142.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- HCP. (2010). *Carte de la Pauvreté 2007*. Rabat: HCP.
- HCP. (2011a). *Annuaire Statistique Régional de Gharb-Chrarda-Beni Hssen 2011*. Kenitra: Direction Régionale du Haut Commissariat au Plan. Retrieved from http://www.hcp.ma/region-kenitra/Annuaire-statistiques-de-la-region_a2.html
- HCP. (2011b). *Annuaire Statistique Régional de la Région Grand Casablanca 2011*. Casablanca: Direction Régionale du Haut Commissariat au Plan. Retrieved from http://www.hcp.ma/downloads/Annuaire-statistiques-regionaux_t11956.html
- HCP. (2011c). *Annuaire Statistique Régional de la Région Tanger-Tetouan 2011*. Tánger: Direction Régionale du Haut Commissariat au Plan. Retrieved from http://www.hcp.ma/downloads/Annuaire-statistiques-regionaux_t11956.html
- HCP. (2013a). *Activité, emploi et chômage*. Rabat: Royaume du Maroc. Retrieved from http://www.hcp.ma/downloads/Activite-emploi-et-chomage-rapport-de-synthese-annuel_t13037.html
- HCP. (2013b). *Le Maroc en chiffres*. Rabat: Royaume du Maroc. Retrieved from http://www.hcp.ma/downloads/Maroc-en-chiffres_t13053.html
- HCP. (2014a). *Annuaire Statistique Régional de la Région Grand Casablanca 2014*. Casablanca: Direction Régionale du Haut Commissariat au Plan. Retrieved from http://www.hcp.ma/reg-casablanca/Annuaire-statistiques_a1.html
- HCP. (2014b). *Annuaire Statistique Régional de la Région Tanger-Tetouan 2014*. Tánger: Direction Régionale du Haut Commissariat au Plan. Retrieved from http://www.hcp.ma/downloads/Annuaire-statistiques-regionaux_t11956.html
- HCP. (2016). Recensement Général de la Population et de l'Habitat. Indicateurs 2014. Retrieved June 8, 2016, from <http://rgphentableaux.hcp.ma/>
- Hennebry, J., Kopinak, K., & Barros, F. (2017). International Migration. In A. Trinidad, R. M. Soriano, M. Solís, & K. Kopinak (Eds.), *For Export: Intertwined Transnational Production and Migration in the Borderlands of Mexico and Morocco* (p. En prensa). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Hernández, I. D. (2009). *Liberalización Comercial y Localización Industrial en México*. Universitat de Barcelona.

- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Herrera, R. (2006). *La perspectiva teórica en el estudio de las migraciones*. México: Siglo XXI Editores.
- Herrera Ceballos, M. J. (2014). Migración cualificada de profesionales de España al extranjero. In J. Arango, D. Moya, & J. Oliver (Eds.), *Inmigración y Emigración: mitos y realidades. Anuario de la Inmigración en España 2013* (pp. 90–109). Barcelona: CIDOB.
- Hirai, S. (2013). Formas de regresar al terruño en el transnacionalismo. Apuntes teóricos sobre la migración de retorno. *Alteridades*, 23(45), 95–105.
- Hoggart, K., & Mendoza, C. (1999). African Immigrant Workers in Spanish Agriculture. *Sociologia Ruralis*, 39(4), 538–562.
- Huffington Post. (2014, April 13). La recuperación económica llevará al menos 10 años, según el BBVA. *Huffington Post*. Madrid. Retrieved from http://www.huffingtonpost.es/2014/04/13/bbva-research_n_5141505.html
- Ibáñez, J. (2010). Perspectivas de la investigación social: el diseño en las tres perspectivas. In M. García Ferrando, J. Ibáñez, & F. Alvira (Eds.), *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación* (pp. 57–98). Madrid: Alianza Editorial.
- ICEX. (2014). Zonas industriales en Marruecos. Retrieved from <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4735281>
- IER. (2013). Informe Final de la IER. Retrieved from http://www.ier.ma/article.php?id_article=1620
- IFAD. (2015). Sending Money Home: European flows and markets. Roma: IFAD. Retrieved from https://www.ifad.org/documents/10180/3594696/money_europe.pdf/5ac7733f-39e6-4b1b-a1dc-f7038b5caa0b?version=1.2
- Iglesias Fernández, C., & Llorente, R. (2006). *¿Integración o segmentación laboral de los inmigrantes en el mercado de trabajo? Un análisis de cohortes*. Alcalá de Henares: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social de la Universidad de Alcalá.
- ILO. (2013). NATLEX. Búsqueda por país. Marruecos. Retrieved from http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex_browse.country?p_lang=es&p_country=MAR
- ILO. (2016). NORMLEX. Ratificaciones por país. Marruecos. Retrieved from http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:11200:0::NO::P11200_COUNTRY_I

D:102993

- INE. (2007). Encuesta Nacional de Inmigrantes. Retrieved September 2, 2014, from <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/p319&file=inebase>
- INE. (2011). Censos de Población y Viviendas 2011. Retrieved March 16, 2015, from http://www.ine.es/censos2011_datos/cen11_datos_inicio.htm
- INE. (2014). Estadística de Migraciones. Retrieved March 16, 2015, from http://www.ine.es/inebmenu/mnu_dinamicapob.htm
- INE. (2015a). Estadística de Variaciones Residenciales. Retrieved March 16, 2015, from <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/p307/&file=inebase>
- INE. (2015b). Explotación Estadística del Padrón de Habitantes. Retrieved March 16, 2015, from http://www.ine.es/inebmenu/mnu_padron.htm
- INE. (2016a). Encuesta de Población Activa. Retrieved January 1, 2016, from http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=resultados&idp=1254735976595
- INE. (2016b). Encuestas de Estructura Salarial. Retrieved March 16, 2016, from http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177025&menu=ultiDatos&idp=1254735976596
- INE. (2016c). Estadística sobre ejecuciones hipotecarias. Retrieved July 23, 2016, from http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176993&menu=resultados&idp=1254735576757
- INSEE. (2012). Population immigrée. Retrieved March 16, 2015, from http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/IMMFRA12_g_Flot1_pop.pdf
- Instituto de Estudios Económicos. (2013). La afiliación en España, entre las más bajas de la OCDE. Retrieved March 29, 2015, from <http://www.ieemadrid.es/2013/09/10/la-afiliacion-en-espana-entre-las-mas-bajas-de-la-ocde/>
- Instituto Geográfico Nacional. (2012). CartoCiudad. Retrieved March 16, 2012, from <http://www.cartociudad.es/visor/>
- Intermon Oxfam. (2004). *Moda que aprieta. La precariedad de las trabajadoras de la confección y la responsabilidad social de las empresas*. Madrid: Intermon Oxfam.
- Intermon Oxfam. (2015). Riqueza: tenerlo todo y querer más. Retrieved March 16, 2015, from https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/ib-wealth-having-all-wanting-more-190115-es.pdf
- Izcara, S. P. (2005). Inmigrantes marroquíes en el sector agrario andaluz. *Estudios Fronterizos*, 6(12), 9–38.
- Izquierdo, A. (1996). El colectivo marroquí en el ámbito de los trabajadores

- regularizados en 1991. In B. López (Ed.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 90–91). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Izquierdo, A. (2000). El proyecto migratorio de los indocumentados según género. *Papers*, 60, 225–240.
- Jaidi, L. (2011). La política industrial marroquí: limitaciones y potenciales. In O. Orozco (Ed.), *Políticas industriales en el Magreb* (pp. 72–133). Madrid: Casa Árabe e Instituto Internacional de Estudios Árabes y del Mundo Musulmán.
- Jáuregui, J. A., & Recaño, J. (2014). Una aproximación a las definiciones, tipologías y marcos teóricos de la migración de retorno. *Biblio 3W Revista Bibliográfica de Geografía Y Ciencias Sociales*, 19(1084).
- Jick, T. D. (1979). Mixing qualitative and quantitative methods: Triangulation in action. *Administrative Science Quarterly*, 24, 602–611.
- Jiménez, J. F. (2014). Almería. Inmigración marroquí y mercado de trabajo en la comarca del Poniente Almeriense. Provincia de Almería. In N. Ortega (Ed.), *Marroquíes en el mercado de trabajo andaluz: Almería, Cádiz y Huelva* (pp. 55–78). Granada: Universidad de Granada.
- Juan Albalade, J. (2011). *Sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Kastoryano, R. (2002). *The Reach of Transnationalism*. Nueva York: Social Science Research Council.
- Kearney, M. (1995). The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism. *Annual Review of Anthropology*, 24, 547–565.
- King, R. (2002). Generalizations from the history of return migration. In B. Ghosh (Ed.), *Return Migration: journey of hope or despair?* (pp. 20–35). Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones.
- King, R. (2012). *Theories and Typologies of Migration: An overview and a primer* (Willy Brandt Series of Working Papers in International Migration and Ethnic Relations No. 3). Malmö.
- Kloosterman, R. C. (2000). Immigrant entrepreneurship and the institutional context: a theoretical exploration. In J. Rath (Ed.), *Immigrant businesses. The economic, politic and social environment*. Hampshire: MacMillan.
- Kloosterman, R. C., Van der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness, (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 252–266.
- Köhler, H.-D., & Martín Artiles, A. (2005). *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Madrid: Delta Publicaciones.
- Kopinak, K. (1995). Gender as a vehicle for the subordination of women maquiladora

- workers in Mexico. *Latin American Perspectives*, 22(1), 30–48.
- Kopinak, K. (2003). Maquiladora industrialization of the Baja California Peninsula: The coexistence of thick and thin globalization with economic regionalism. *International Journal of Urban and Regional Research*, 27(2), 319–336.
- Kopinak, K. (2004). *The Social Costs of Industrial Growth in Northern Mexico*. San Diego: Center for U.S.-Mexican Studies.
- Kopinak, K. (2011). How Maquiladora industries contribute to Mexico-U.S. labor migration. *Papers*, 96(3), 633–655.
- Kopinak, K., Soriano, R. M., Trinidad, A., Hondagneu-Sotelo, P., & Hennebry, J. (2013). A transatlantic comparison of the impact of production for export on international migration. In M. R. Barajas & M. Solís (Eds.), *Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración* (pp. 119–150). México: El Colegio de la Frontera Norte.
- Kostova, M. (2008). *Los efectos económicos de la inmigración. El sector de la agricultura en España*. Sevilla: Consejo Andaluz de Relaciones Laborales.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479.
- Krugman, P. R. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499.
- Krugman, P. R. (1992). *Geografía y Comercio*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Krugman, P. R. (2009). *El retorno de la Economía de la depresión y la crisis actual*. Madrid: Crítica.
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación.
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en Investigación Cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata.
- La Caixa. (2013). *Anuario Económico de España*. Barcelona: Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.
- Lacomba Bázquez, J. (2008). *Historia de las migraciones internacionales. Historia, geografía, análisis e interpretación*. Madrid: La Catarata.
- Lambert, W. E., & Taylor, D. M. (1988). Assimilation versus multiculturalism: The views of urban Americans. *Sociological Forum*, 3(1), 72–88.
- Lázaro, A. (1963). La nueva Constitución del reino de Marruecos. *Revista de Estudios Políticos*, 131, 127–138.

- Lee, E. S. (1966). A theory of migration. *Demography*, 3, 47–57.
- Levitt, P., & Glick Schiller, N. (2004). Perspectivas internacionales sobre migración: conceptualizar la simultaneidad. *Migración Y Desarrollo*, 3, 60–91.
- Levitt, T. (1983). Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, 3, 92–102.
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22, 139–191.
- Light, I. H. (1972). *Ethnic enterprise in America: Business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press.
- Light, I. H., & Gold, S. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Livi Bacci, M. (2012). *Breve historia de las migraciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- López García, B. (1996). El mapa de origen de los inmigrantes marroquíes regularizados en 1991 en España. In B. López (Ed.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 98–100). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- López García, B. (2004). La evolución de la inmigración marroquí en España (1991–2003). In B. López García & M. Berriane (Eds.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 213–221). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Retrieved from <http://www.uam.es/otroscentros/TEIM/>
- López Sala, A. M. (2005). *Inmigrantes y Estados. La respuesta política ante la cuestión migratoria*. Barcelona: Anthropos.
- Luhmann, N. (2006). *Sociología del riesgo*. México D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Maalouf, A. (1999a). *Identidades asesinas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Maalouf, A. (1999b). *León el Africano*. Madrid: Alianza Editorial.
- MAGRAMA. (2012). Frutas y hortalizas. Comercio exterior. Retrieved December 31, 2015, from <http://www.magrama.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/frutas-y-hortalizas/>
- Mahía, R. (2010). La irrupción de España en el panorama de las migraciones internacionales: por qué llegaron, por qué siguen llegando y por qué lo seguirán haciendo. *Revista de Economía ICE*, 854, 5–22. Retrieved from http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE_854_5-22__6F9923E622DBEDF6C43C5704B7BF4E99.pdf
- Malgesini, G., & Giménez, C. (1997). *Guía de conceptos sobre migraciones, racismo e interculturalidad*. Madrid: La Catarata.
- Mariás, J. (2000). *Todas las almas*. Madrid: Alfaguara.
- Martín, E., & Rodríguez, M. M. (2001). Inmigración y agricultura en la Comunidad de Andalucía: la agricultura de invernadero en Almería. In E. Martín Díaz, A. Melis Maynar, & G. Sanz Casas (Eds.), *Mercados de trabajo e inmigración*

- extracomunitaria en la agricultura mediterránea* (pp. 33–98). Sevilla: Consejería de Asuntos Sociales de la Junta de Andalucía.
- Martínez, R. (2001). Consideraciones sobre la transición a la democracia desde el sistema constitucional marroquí. *Cuadernos Constitucionales de La Cátedra Fadrique Furió Ceriol*, 36–37, 89–112. Retrieved from <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=623887>
- Martínez Veiga, U. (2000). Teorías sobre las migraciones. *Migraciones Y Exilios. Cuadernos de La Asociación Para El Estudio de Los Exilios Y Migraciones Ibéricos Contemporáneos*, 1, 11–26.
- Martínez Veiga, U. (2001). *El Ejido. Discriminación, exclusión social y racismo*. Madrid: La Catarata.
- Martínez Veiga, U. (2004). *Trabajadores invisibles. Precariedad, rotación y pobreza de la inmigración en España*. Madrid: La Catarata.
- Marx, K. (1975a). *El Capital. Libro Primero. El proceso de producción del capital. Tomo I Volumen 2*. (P. Scarón, Ed.). México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1975b). *El Capital. Libro Primero. El proceso de producción del capital. Tomo I Volumen 3*. (P. Scarón, Ed.). México: Siglo XXI.
- Massey, D. S. (1990). Social structure, households strategies and the cumulative causation of migration. *Population Index*, 56, 3–26.
- Massey, D. S., Alarcón, R., Durand, J., & González, H. (1987). *Return to Aztlan: The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), 431–466.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1994). An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case. *Population and Development Review*, 20(4), 699–751.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (1999). *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millenium*. Oxford: Clarendon Press.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A., & Taylor, J. E. (2008). Teorías de migración internacional: una revisión y aproximación. *Revista de Derecho Constitucional Europeo*, 10, 435–478.
- Massey, D. S., & Espinosa, K. E. (1997). What's Driving Mexico U.S. Migration? A Theoretical and Policy Analysis. *American Journal of Sociology*, 122(4), 939–999.
- Mato, J., & Gutiérrez, R. (2010). Los logros laborales de los inmigrantes económicos en

- España: el papel de la lengua española. In J. A. Alonso & R. Gutiérrez (Eds.), *Emigración y lengua. El papel del español en las migraciones internacionales* (pp. 101–160). Madrid: Ariel-Fundación Telefónica.
- McConnell, C. R., & Brue, S. L. (1986). *Contemporary labor economics*. Nueva York: McGraw-Hill.
- McCourt, F. (1999). *Las cenizas de Ángela*. Madrid: Maeva.
- McCourt, F. (2001). *Lo es*. Madrid: Maeva.
- McCourt, F. (2008). *El profesor*. Madrid: Maeva.
- Médicos Sin Fronteras. (2013). *Violencia, vulnerabilidad y migración: atrapados a las puertas de Europa. Un informe sobre los migrantes subsaharianos en situación irregular en Marruecos*. Barcelona: Médicos Sin Fronteras.
- Médicos Sin Fronteras. (2014). Miles de migrantes etíopes expulsados de Arabia Saudí regresan a su país. Retrieved June 8, 2014, from <http://www.msf.es/noticia/2014/miles-migrantes-etiofes-expulsados-arabia-saudi-regresan-su-pais>
- Medina, E., Herrarte, A., & Vicéns, J. (2010). Inmigración y desempleo en España: Impacto de la crisis económica. *Revista de Economía ICE*, 854, 37–48.
- Mella, J. M. (2011). *La cooperación empresarial hispano-marroquí: el caso de la región de Tánger*. Madrid: Casa Árabe e Instituto Internacional de Estudios Árabes y del Mundo Musulmán.
- Mghari, M., Khachani, M., & Lahlou, M. (2008). Return Migrants to Morocco. In J.-P. Cassarino (Ed.), *Return migrants to the Maghreb Countries. Reintegration and development challenges* (pp. 63–97). San Domenico di Fiesole: Robert Schuman Centre for Advanced Studies.
- Micolta, A. (2005). Teorías y conceptos asociados al estudio de las migraciones internacionales. *Trabajo Social*, 7, 59–76.
- Mincer, J. (1978). Family migration decision. *Journal of Political Economy*, 86(5), 749–773.
- Ministère de L'Emploi et de la Formation Professionnelle. (2013). Travail. Relation professionnelle. Salaire minimum. Retrieved from <http://www.emploi.gov.ma/def.asp?codelangue=23&info=805&mere=801>
- Ministère de l'Emploi et des Affaires Sociales. (2015). Salaire minimum. Retrieved September 1, 2015, from <http://www.emploi.gov.ma/index.php/fr/component/content/article/8-travail/15-salaire-minimum.html>
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (2014). Trámites para obtener un Visado en el Consulado General de España en Tánger. Retrieved March 29, 2016,

- from
[http://www.exteriores.gob.es/Consulados/TANGER/es/InformacionParaExtranjeros/Paginas/Informaci%C3%B3n para Extranjeros T%C3%A1nger/Tr%C3%A1mites-para-obtener-un-Visado-en-el-Consulado-General-de-Espa%C3%B1a-en-T%C3%A1nger.aspx](http://www.exteriores.gob.es/Consulados/TANGER/es/InformacionParaExtranjeros/Paginas/Informaci%C3%B3n%20para%20Extranjeros/T%C3%A1nger/Tr%C3%A1mites-para-obtener-un-Visado-en-el-Consulado-General-de-Espa%C3%B1a-en-T%C3%A1nger.aspx)
- Ministerio de Educación. (2015). Registro Estatal de Centros Docentes no Universitarios (RCD). Retrieved September 2, 2015, from <https://www.educacion.gob.es/centros/buscar.do?shortcut=1&codaut=60&nombrea ut=EXTRANJERO&codprov=00&tipocentro=6101>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2007). Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo. Retrieved March 29, 2015, from <http://www.empleo.gob.es/estadisticas/ecvt/welcome.htm>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2014). Anuarios de Estadísticas 2001-2014. Retrieved March 16, 2016, from <http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/contenidos/anuario.htm>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2015). Ley del Estatuto de los Trabajadores. Retrieved September 2, 2016, from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11430>
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2016a). Evolución del Salario Mínimo Interprofesional. Retrieved October 30, 2016, from http://www.empleo.gob.es/estadisticas/bel/SMI/smi1_top_EXCEL.htm
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2016b). Guía Laboral. Retrieved September 1, 2016, from <http://www.empleo.gob.es/es/Guia/texto/index.htm>
- Ministerio de Justicia. (2016). Nacionalidad por residencia. Retrieved September 2, 2016, from <http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/Portal/es/ciudadanos/tramites-gestiones-personales/nacionalidad-residencia>
- Ministerio de la Presidencia. (2016). Código Laboral y de la Seguridad Social. Retrieved September 2, 2016, from http://www.boe.es/legislacion/codigos/codigo.php?id=093_Codigo_Laboral_y_de_la_Seguridad_Social_&modo=2
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. (2009). Anuarios Estadísticos de la Inmigración 1996-2009. Retrieved March 16, 2015, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/ObservatorioPermanenteInmigracion/Anuarios/>
- Ministerio del Interior. (2016). Servicios al ciudadano. Entrada: requisitos y condiciones. Retrieved March 29, 2016, from <http://www.interior.gob.es/web/servicios-al-ciudadano/extranjeria/regimen-general/entrada-requisitos-y-condiciones>
- Moraes, N. (2006). La perspectiva transnacional en el estudio de las migraciones y el

- debate académico en España. A propósito del X Congreso de Inmigración de Almería. *Biblio 3W Revista Bibliográfica de Geografía Y Ciencias Sociales*, 11(667).
- Morente, F. (2008). El reto de la inmigración para las sociedades del bienestar. *Revista de Estudios Jurídicos*, 8, 233–239.
- Myrdal, G. (1957). *Rich Lands and Poor*. Nueva York: Harper and Row.
- Nair, N., & El-Khamlichi, Z. (2016). Work and Family in Global Companies: Women's work in northern Morocco: emancipation or exploitation? In M. Solís (Ed.), *Gender Transitions Along Borders. The Northern Borderlands of Mexico and Morocco*. London: Ashgate.
- Navarro, V. (2009). *El subdesarrollo social de España. Causas y consecuencias*. Barcelona: Diario Público.
- Nieto, C. (2011). Motivaciones de la migración de retorno. ¿Qué implicaciones para el desarrollo? In *IV Congreso de la Red Internacional de Migración y Desarrollo*. Quito: FLACSO.
- Observatoire Marocain de l'Industrie. (2013). Industrie en chiffres. Exercice 2013. Retrieved June 8, 2016, from http://www.omi.gov.ma/Publication/Publications/industrie_en_chiffres_edition_2014.pdf
- Office for National Statistics. (2014). Population by Nationality and Country of Birth. CT0157: Proficiency in English by expanded year of arrival in the UK by country of birth (national). Retrieved March 29, 2015, from <http://www.ons.gov.uk/ons/taxonomy/index.html?nscl=Population+by+Nationality+and+Country+of+Birth#tab-data-tables>
- Oficina Económica y Comercial de España en Rabat. (2015). Guía país. Marruecos. Rabat: OEC España. Retrieved from http://www.iberglobal.com/files/2015/marruecos_gp.pdf
- OIM. (2006). *Glosario sobre Migración*. Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones.
- Ojeda, R. (2013). La regionalización en Marruecos: un proceso estancado. *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, 14.
- Oliver Alonso, J. (2014). Inmigración y mercado de trabajo en 2013: suave mejora ocupacional y aceleración del envejecimiento poblacional. In J. Arango, D. Moya, & J. Oliver (Eds.), *Inmigración y Emigración: mitos y realidades. Anuario de la Inmigración en España 2013* (pp. 28–61). Barcelona: CIDOB.
- Oltra, B., Garrigós, J. I., Mantecón, A., & Oltra Algado, C. (2004). *Sociedad, vida y teoría. La Teoría Sociológica desde una perspectiva de Sociología narrativa*.

- Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- ONU. (2009). Trends in International Migrant Stock: The 2008 Revision. Retrieved from <http://www.un.org/esa/population/migration/index.html>
- ONU. (2012). World Urbanization Prospects: The 2011 Revision. Retrieved from <http://esa.un.org/unpd/wup/index.html>
- ONU. (2013a). International Human Development Indicators. Retrieved from <http://hdr.undp.org/es/countries>
- ONU. (2013b). Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision. Retrieved from <http://www.un.org/esa/population/migration/index.html>
- Ortega, N. (2014). Marroquíes, trabajadores extranjeros y política de inmigración en España. In N. Ortega (Ed.), *Marroquíes en el mercado de trabajo andaluz: Almería, Cádiz y Huelva* (pp. 15–42). Granada: Universidad de Granada.
- Ortí, A. (2010). La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta semidirectiva y la discusión de grupo. In M. García Ferrando, J. Ibáñez, & F. Alvira (Eds.), *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación* (pp. 219–282). Madrid: Alianza Editorial.
- Ortiz, T. (2000). Globalización: Visión histórica desde Sudamérica. In M. L. Pardo & M. V. Noblia (Eds.), *Globalización y nuevas tecnologías* (pp. 29–40). Buenos Aires: Biblos.
- Oso, L. (1998). *La migración hacia España de las mujeres jefas de hogar*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- Oso, L. (2003). Las jefas de hogar en un contexto migratorio. Modelos y rupturas. In F. Checa (Ed.), *Mujeres en el camino: El fenómeno de la migración femenina en España* (pp. 85–104). Barcelona: Icaria.
- Oso, L. (2008). Migración, género y hogares transnacionales. In J. García & J. Lacomba (Eds.), *La inmigración en la sociedad española: una radiografía multidisciplinar* (pp. 561–586). Barcelona: Edicions Bellaterra.
- Otero, J. (2004). Emigrantes-Inmigrantes. Movimientos migratorios en la España del siglo XX. Retrieved from <http://sauce.pntic.mec.es/jotero/>
- Pacte National pour l'émergence industrielle. (2008). *Contrat Programme 2009-2015*. Rabat: Royaume du Maroc. Retrieved from http://www.invest.gov.ma/upload/documents/fr_Doc_55.pdf
- Pacte National pour l'émergence industrielle. (2014). Emergence. Métiers Mondiaux du Maroc. Retrieved from <http://www.emergence.gov.ma/Pages/Emergence.aspx>
- Pajares, M. (2007). El proceso de regularización en 2005: sus efectos posteriores sobre la inserción laboral de la población inmigrada. In E. Aja & J. Arango (Eds.), *La inmigración en España en 2006* (pp. 212–225). Barcelona: CIDOB.

- Pajares, M. (2011). *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2010*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Palazón, S. (1995). *Capital humano español y desarrollo económico latinoamericano: evolución, causas y características del flujo migratorio, 1882-1990*. Alicante: Instituto de Estudios Juan Gil-Albert.
- Pando, J. (2013). El Protectorado español en Marruecos: la historia trascendida. Retrieved from <http://www.lahistoriatrascendida.es/tanger-ciudad-internacional/>
- Parella, S. (2003a). La inserción laboral de la mujer inmigrante en los servicios de proximidad en Cataluña. *Revista Internacional de Sociología*, 61(36), 85–113.
- Parella, S. (2003b). *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*. Barcelona: Anthropos.
- Parella, S. (2013). Una aproximación al estudio empírico del retorno desde una perspectiva transnacional: el caso boliviano en España. In C. Pedone & S. Gil (Eds.), *Políticas públicas, migración familiar y retorno de la población migrante latinoamericana en Cataluña: una perspectiva transnacional* (pp. 20–26). Barcelona: Institut d'Infància i Món Urbà.
- Parella, S., & Petroff, A. (2014). Migración de retorno en España: salidas de inmigrantes y programas de retorno en un contexto de crisis. In J. Arango, D. Moya, & J. Oliver (Eds.), *Inmigración y Emigración: mitos y realidades. Anuario de la Inmigración en España 2013* (pp. 62–89). Barcelona: CIDOB.
- Parella, S., & Samper, S. (2007). Factores explicativos de los discursos y estrategias de conciliación del ámbito laboral y familiar de las mujeres inmigradas no comunitarias en España. *Papers*, 85, 157–175.
- Park, R. E. (1999a). La ciudad. Sugerencias para la investigación del comportamiento humano en el medio urbano. In E. Martínez (Ed.), *La ciudad y otros ensayos de Ecología Urbana* (pp. 49–83). Barcelona: Ediciones del Serbal.
- Park, R. E. (1999b). La ciudad como laboratorio social. In E. Martínez (Ed.), *La ciudad y otros ensayos de Ecología Urbana* (pp. 115–126). Barcelona: Ediciones del Serbal.
- Park, R. E., & Burgess, E. W. (1924). *Introduction to the Science of Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Pascual de Sans, À. (1983). Connotaciones ideológicas en el concepto de retorno de migrantes. *Papers*, 20, 61–71.
- Pedreño, A. (1999). Construyendo la “huerta de Europa”. Trabajadores sin ciudadanía y nómadas permanentes en la agricultura murciana. *Migraciones*, 5, 87–120.
- Pellejero, L. (2006). *Las mujeres inmigrantes en el estado español. Posibilidades laborales y de desarrollo vital* (No. 3). Pamplona. Retrieved from

- <http://www.unavarra.es/migraciones/papers3/com19lucia.doc>
- Pennell, C. R. (2009). *Breve historia de Marruecos*. Madrid: Alianza Editorial.
- Pérez-Díaz, V., Álvarez, B., & González, C. (2001). *España ante la inmigración* (Colección Estudios Sociales No. 8). Barcelona: Fundación La Caixa.
- Pérez, C. (2014, January 23). Entrevista con Olli Rehn. *El País*. Bruselas. Retrieved from http://economia.elpais.com/economia/2014/01/22/actualidad/1390425631_440894.html
- Phelps, E. S. (1972). The statistical theory of racism and sexism. *American Economic Review*, 62(4), 659–661.
- Piore, M. J. (1977). The dual labor market: theory and implications. In D. M. Gordon (Ed.), *Problems in Political Economy. An urban perspective* (pp. 93–97). Lexington, Mass.: DC Heath.
- Piore, M. J. (1979). *Birds of Passage: Migrant Labor in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Plascencia, I. (2002). Reseña bibliográfica sobre “The Transnational Capitalist Class” de Leslie Sklair. *Frontera Norte*, 14(28), 133–137.
- PNUD. (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013: El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Retrieved from <http://hdr.undp.org/es/content/informe-sobre-desarrollo-humano-2013>
- Poitout, C. (2011). Tánger-Tetuán, 1980-2010: una aproximación a treinta años de mutación socioeconómica. Manuscrito no publicado.
- Porter, M. E. (1987). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México D.F.: Compañía Editorial Continental.
- Portes, A. (1999). Conclusion: Towards a new world - the origins and effects of transnational activities. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 463–477.
- Portes, A. (2003). Conclusion: Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism. *International Migration Review*, 37(3), 874–892.
- Portes, A. (2004). *El desarrollo futuro de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo*. Bogotá: ILSA.
- Portes, A. (2012). Teoría de la inmigración para un nuevo siglo: problemas y oportunidades. In L. Cachón (Ed.), *Sociología económica de las migraciones*

- internacionales* (pp. 63–82). Barcelona: Anthropos.
- Portes, A., & Bach, R. L. (1985). *Latin Journey. Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, A., & Böröcz, J. (1998). Migración contemporánea. Perspectivas teóricas sobre sus determinantes y modalidades de acceso. In G. Malgesini (Ed.), *Cruzando Fronteras: Migraciones en el sistema mundial* (pp. 43–74). Barcelona: Icaria.
- Portes, A., Escobar, C., & Walton, A. (2007). Immigrant Transnational Organizations and Development: A Comparative Study. *International Migration Review*, 41(1), 242–281.
- Portes, A., Guarnizo, L. E., & Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 217–237.
- Portes, A., & Rumbaut, R. G. (2001). *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Berkeley: Sage.
- Portes, A., & Shafer, S. (2012). Revisitando la hipótesis del enclave: Miami veinticinco años después. In L. Cachón (Ed.), *Sociología económica de las migraciones internacionales* (pp. 117–142). Barcelona: Anthropos.
- Portes, A., & Wilson, K. L. (1980). Immigrant Enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, 86, 295–319.
- Portes, A., & Zhou, M. (2012). La nueva segunda generación: la asimilación segmentada y sus variantes. In L. Cachón (Ed.), *Sociología económica de las migraciones internacionales* (pp. 43–62). Barcelona: Anthropos.
- Posada, H. M., & Vélez, J. E. (2008). Comercio y geografía económica: una nota sobre la contribución de Krugman a la teoría económica. *Lecturas de Economía*, 69, 299–311.
- Posteguillo, S. (2012). *La noche en que Frankenstein leyó el Quijote. La vida secreta de los libros*. Barcelona: Planeta.
- Protección Civil. (2015). Plan Especial de Protección Civil. Operación Paso del Estrecho 2015. Retrieved June 8, 2015, from http://www.proteccioncivil.org/paso_estrecho
- Protección Civil. (2016). Informes de la Operación Paso del Estrecho 2016. Retrieved November 1, 2016, from <http://www.proteccioncivil.es/operaciones/pasoestrecho/informes>
- Pumares, P., & Jolivet, D. (2011). Dinámica demogeográfica y características de la inmigración marroquí en Andalucía. In A. Cohen & M. Berriane (Eds.), *De Marruecos a Andalucía: Migración y Espacio Social* (pp. 25–51). Granada:

Universidad de Granada.

- QUIT. (2011). *Trayectorias laborales de los inmigrantes en España*. Barcelona: La Caixa.
- Ramírez, Á. (2004). Las mujeres marroquíes en España a lo largo de los noventa. In B. López García & M. Berriane (Eds.), *Atlas de la inmigración marroquí en España* (pp. 223–225). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Ranis, G., & Fei, J. C. H. (1961). A Theory of Economic Development. *American Economic Review*, 51, 533–565.
- Rath, J., & Kloosterman, R. C. (2000). Outsider's business. A critical review on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, 34(3), 656–680.
- Ravenstein, E. G. (1885). The Laws of Migration. *Journal of the Statistical Society of London*, 48(2), 167–235.
- Ravenstein, E. G. (1889). The Laws of Migration. *Journal of the Royal Statistical Society*, 52(2), 241–305.
- Rea, A., & Tripier, M. (2009). *Sociología de la Inmigración*. Barcelona: Hacer.
- Recio, A. (1995). La segmentación del mercado de trabajo en España. In C. Prieto & F. Miguélez (Eds.), *Las relaciones laborales en España* (pp. 97–115). Madrid: Siglo XXI Editores.
- Recio, A. (1999). La segmentación del mercado laboral en España. In C. Prieto & F. Miguélez (Eds.), *Las relaciones de empleo en España* (pp. 125–150). Madrid: Siglo XXI Editores.
- Red Europea de Migraciones. (2009). *Programas y estrategias referentes al retorno asistido y reintegración en terceros países*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Reher, D., Requena, M., & Sanz, A. (2011). ¿España en la encrucijada? Consideraciones sobre el cambio de ciclo migratorio. *Revista Internacional de Sociología*, 69 (1), 9–41.
- Renooy, P., & Williams, C. C. (2014). *Flexibilidad en el trabajo 2014. Informe anual sobre la flexibilidad laboral y el empleo*. Diemen, Países Bajos: Randstad.
- Retortillo, Á., Ovejero, A., Cruz, F., Arias, B., & Lucas, S. (2006). Inmigración y modelos de integración. Entre la asimilación y el multiculturalismo. *Revista Universitaria de Ciencias Del Trabajo*, 7, 123–139.
- Reverte, J. (2014). *Canta Irlanda. Un viaje por la isla esmeralda*. Barcelona: Plaza & Janes.
- Ribas, N. (2004). *Una invitación a la sociología de las migraciones*. Barcelona: Edicions Bellaterra.

- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- Robertson, R. (2003). Glocalización: tiempo-espacio y homogeneidad-heterogeneidad. In J. C. Monedero (Ed.), *Cansancio del Leviatán: problemas políticos de la mundialización* (pp. 261–284). Madrid: Trotta.
- Robinson, W. I. (2004). *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Rodríguez, J. J., & Ribas, A. (2009). *Memoria gráfica de la emigración española*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Rodríguez Puertas, R. (2014). La emigración de jóvenes cualificados en España: Una pérdida de capital humano en la Sociedad del Conocimiento. In A. Pérez, N. Castillo, & F. Entrena (Eds.), *Gestión de procesos sociales: la experiencia de Cuba, España y México* (pp. 143–160). Granada: Universidad de Granada.
- Rostow, W. (1973). *Las Etapas del Crecimiento Económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Royaume du Maroc. Charte de L'Investissement (1995). Marruecos. Retrieved from http://www.maghrebarabe.org/admin_files/unpan005731.pdf
- Royaume du Maroc. Le nouveau Code de Travail (2004). Marruecos. Retrieved from <http://www.maroc.ma/NR/rdonlyres/9A951844-BCA6-4468-9EFD-7460E229E00F/0/codedetravail.pdf>
- Royaume du Maroc. (2009). Plan Maroc Vert. Retrieved from http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/FAO-countries/Maroc/plan_maroc_vert.pdf
- Royaume du Maroc. (2010). Halieutis. Stratégie de développement et de compétitivité du secteur halieutique marocain à l'horizon 2020. Marrakech. Retrieved from [https://www.maroc.ma/es/system/files/documents_page/HALIEUTIS Marrakech2010.pdf](https://www.maroc.ma/es/system/files/documents_page/HALIEUTIS_Marrakech2010.pdf)
- Royaume du Maroc. (2013a). Halieutis. Retrieved from <https://www.maroc.ma/es/content/halieutis>
- Royaume du Maroc. (2013b). Iniciativa Nacional del Desarrollo Humano. Retrieved from <http://www.maroc.ma/es/content/indh>
- Ruiz, C. (2012). *La constitución marroquí de 2011: Análisis crítico*. Madrid: Dykinson.
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (1996). *Metodología de la investigación cualitativa*. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Ruiz Olabuénaga, J. I. (2012). *Teoría y práctica de la investigación cualitativa*. Bilbao: Universidad de Deusto.
- Sales, A. (2011). *Moda: industria y derechos laborales. Guía para un consumo crítico*

de ropa. Barcelona: Federación SETEM.

- Sales, A., Carrión, J., & Fernández, F. (2012). Tratados de Libre Comercio (TLC) y derechos laborales. In M. Vargas & B. Brennan (Eds.), *Impunidad S.A. Herramientas de reflexión sobre los “súper derechos” y los “súper poderes” del capital corporativo* (pp. 14–45). Barcelona: Observatorio de la Deuda en la Globalización.
- Sales, A., & Piñeiro, E. (2011). *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*. Barcelona: Federación SETEM. Retrieved from <http://albertsales.files.wordpress.com/2012/01/moda-espanola-en-tanger.pdf>
- Sallé, M. Á. (2009). *La emigración española en América: historias y lecciones para el futuro*. Madrid: Fundación Directa.
- Sánchez-Albornoz, N. (1988). *Españoles hacia América. La emigración en masa, 1880-1930*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sassen, S. (1993). *La movilidad del trabajo y del capital : un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Sassen, S. (1999). *La ciudad global: Nueva York, Londres y Tokio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2015a). Autorización de residencia temporal por reagrupación familiar. Retrieved December 31, 2015, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/informacioninteres/InformacionProcedimientos/Ciudadanosnocomunitarios/hoja012/index.html>
- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2015b). Ciudadanos de otros Estados. Retrieved December 31, 2015, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/InformacionInteres/InformacionProcedimientos/Ciudadanosnocomunitarios/Autorizresiexcep.html>
- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2015c). Retorno voluntario. Retrieved June 8, 2015, from http://extranjeros.empleo.gob.es/es/Retorno_voluntario/index.html
- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2016a). Residencia de larga duración. Retrieved September 2, 2016, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/InformacionInteres/InformacionProcedimientos/Ciudadanosnocomunitarios/hoja046/index.html>
- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2016b). Residencia de larga duración-UE. Retrieved September 2, 2016, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/InformacionInteres/InformacionProcedimientos/Ciudadanosnocomunitarios/hoja047/index.html>

- Secretaría General de Inmigración y Emigración. (2016c). Tarjeta de residencia de familiar de ciudadano de la Unión. Retrieved September 2, 2016, from <http://extranjeros.empleo.gob.es/es/InformacionInteres/InformacionProcedimientos/CiudadanosComunitarios/hoja103/>
- Seguridad Social. (1979). Convenio sobre Seguridad Social entre España y Marruecos. Retrieved from <http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/normativa/095138.pdf>
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sennett, R. (2003). *El respeto. Sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.
- Sennett, R. (2006). *La cultura del nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sillitoe, A. (2011). *Sábado por la noche y domingo por la mañana*. Madrid: Impedimenta.
- Silvestre, J. (2000). Aproximaciones teóricas a los movimientos migratorios contemporáneos: Un estado de la cuestión. *Historia Agraria*, 21, 157–192.
- Singer, P. (1975). *Economía política de la urbanización*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- Sjaastad, L. A. (1962). The Costs and Returns of Human Migration. *Journal of Political Economy*, 70(5), 80–93.
- Sklair, L. (1992). The maquilas in Mexico: a global perspective. *Bulletin of Latin American Research*, 11(1), 91–107.
- Sklair, L. (2003). *Sociología del sistema global: el impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*. Barcelona: Gedisa.
- Smith, M. P., & Guarnizo, L. E. (1998). The Locations of Transnationalism. In L. E. Guarnizo & M. P. Smith (Eds.), *Transnationalism from Below. Comparative Urban and Community Research* (pp. 3–34).
- Solé, C. (2003). *Inmigración, mercado de trabajo y género* (DT Serie Sociología No. S2003/01).
- Solé, C., & Parella, S. (2005). *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona: CIDOB.
- Solé, C., & Parella, S. (2006). Mujeres inmigrantes no comunitarias en el mercado de trabajo en España. In T. Calvo (Ed.), *Hispanos en Estados Unidos, inmigrantes en España: ¿amenaza o nueva civilización?* (pp. 55–82). Madrid: La Catarata.
- Solís, M. (2010). La construcción simbólica de un mercado de trabajo feminizado en la ciudad de Tánger: Una aproximación. *Frontera Norte*, 22(43), 55–80.
- Soriano, R. M. (2004). *El asentamiento de la mujer marroquí en el poniente almeriense*.

- Madrid: Consejo Económico y Social.
- Soriano, R. M., Trinidad, A., & Barros, F. (2016). Las fronteras en la economía global localizada. El caso hispano-marroquí. In A. Trinidad & M. Sánchez (Eds.), *Marcos de análisis de los problemas sociales* (pp. 279–296). Madrid: La Catarata.
- Soriano, R. M., Trinidad, A., & Kopinak, K. (2015). Los efectos de los Programas de Ajuste Estructural en la desigualdad social interna: El caso de Marruecos y México. *Praxis Sociológica*, 19, 15–38.
- Soriano, R. M., Trinidad, A., Kopinak, K., & Hennebry, J. (2016). The symbolic place of female workers in the borderland export industry: the case of Morocco. In M. Solís (Ed.), *Gender Transitions Along Borders. The Northern Borderlands of Mexico and Morocco*. London: Ashgate.
- Standing, G. (2014). *El Precariado. Una nueva clase social*. Barcelona: Pasado y Presente.
- Stark, O. (1991). *The Migration of Labor*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Stark, O. (1993). *La migración del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Stark, O., & Taylor, J. E. (1989). Relative Deprivation and International Migration. *Demography*, 26(1), 1–14.
- Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
- Tanger Automotive City. (2014). Tanger Automotive City. Retrieved from <http://www.tac.ma/>
- Tanger Free Zone. (2013). Tanger Free Zone. Grande Plateforme Industrielle. Retrieved from <http://www.tangerfreezone.com/>
- Tanger Med Port Authority. (2014a). Autorité portuaire. Activité conteneurs. Retrieved from <http://www.tmpa.ma/activite-conteneurs>
- Tanger Med Port Authority. (2014b). Autorité portuaire. Zone Franche Logistique. Retrieved from <http://www.tmpa.ma/zone-Franche-Logistique>
- Taylor, J. E. (1987). Undocumented Mexico-US migration and the returns to households in rural Mexico. *American Journal of Agricultural Economics*, 69, 626–638.
- Taylor, J. G. (1979). *From Modernization to Modes of Production: a Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment*. Nueva York: Macmillan.
- TEIM. (2004a). *Atlas de la inmigración marroquí en España*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- TEIM. (2004b). *Desarrollo y pervivencia de las redes de origen en la inmigración marroquí en España. Hacia la actualización del “Atlas de la inmigración magrebí*

- en España.*” Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Tesch, R. (1990). *Qualitative research: Analysis types and software tools*. Nueva York: The Falmer Press.
- Tetouan Shore. (2010). Accueil. Découvrir. Tetouanshore. Retrieved from <http://www.tetouanshore.ma/qui-sommes-nous>
- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. W. (2006). *El campesino polaco en Europa y en América*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Thurow, L. C. (1975). *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*. Nueva York: Basic Books.
- Thurow, L. C., & Lucas, R. E. B. (1972). The American Distribution of Income: A Structural Problem. In *Joint Economic Committee Print. 92th Congress, 2th Session*. Washington: U.S. Government Printing Office.
- Todaro, M. P. (1969). A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries. *American Economic Review*, 59(1), 138–148.
- Todaro, M. P. (1976). *Internal Migration in Developing Countries*. Chicago: University of Chicago Press.
- Tovar, L. M., & Victoria, M. T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura. *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 41–65.
- Trinidad, A., Soriano, R. M., & Barros, F. (2017). Las condiciones laborales en la industria exportadora del norte de Marruecos. Entre el marco legal y la realidad de los actores. *International Labour Review*, Aceptado.
- Trinidad, A., Soriano, R. M., Barros, F., Kopinak, K., & Hennebry, J. (2015). La economía global localizada en el norte de Marruecos. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 152, 101–122.
- U.S. Department of Commerce. (2013). United States Census Bureau. Data by Topic. People. Origins. Retrieved March 29, 2015, from <http://factfinder.census.gov/faces/nav/jsf/pages/searchresults.xhtml?refresh=t>
- UNHCR. (2014a). ACNUR Tendencias globales 2013. Ginebra: UNHCR. Retrieved from <http://www.acnur.org/t3/fileadmin/scripts/doc.php?file=t3/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2014/9562>
- UNHCR. (2014b). UNHCR Statistical Yearbook 2013. Ginebra: UNHCR. Retrieved from <http://www.unhcr.org/54cf9bd69.html>
- Valles, M. S. (2014). *Entrevistas cualitativas* (Vol. 32). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- Valles, M. S. (2015). La teoría fundamentada (grounded theory) y el análisis cualitativo asistido por ordenador. In M. García Ferrando, F. Alvira, L. E. Alonso, & M. Escobar (Eds.), *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación* (pp. 617–640). Madrid: Alianza Editorial.
- Varela, A. (2013). *Por el derecho a permanecer y a pertenecer. Una sociología de la lucha de migrantes*. Pamplona: Traficantes de sueños.
- Vélez, F. J. (2008). Pateras, cayucos y mafias transfronterizas en África: el negocio de las rutas atlánticas hacia las Islas Canarias. *Revista ARI*, 14, 1–8.
- Vertovec, S. (1999). Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 447–462.
- Vertovec, S. (2004). Trends and Impacts of Migrant Transnationalism. *Centre on Migration, Policy and Society University of Oxford Working Paper*, 3.
- Vertovec, S. (2006). Transnacionalismo migrante y modos de transformación. In *Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas* (pp. 157–190). Zacatecas: Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Vidal, E., & Vono, D. (2011). La inserción de las mujeres inmigradas en el mercado de trabajo español. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 57(3), 563–573.
- Waldinger, R., Aldrich, H., & Ward, R. (1990). Opportunities, group characteristics, and strategies. In R. Waldinger, H. Aldrich, & R. Ward (Eds.), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies* (pp. 13–48). London: Sage.
- Wallerstein, I. M. (1984). *El moderno sistema mundial I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- Webb, S., & Webb, B. (2004). *La democracia industrial*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Weber, A. F. (1890). *The growth of cities in the Nineteenth Century. A study in Statistics*. Nueva York: Columbia University.
- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. In *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington DC: Peterson Institute for International Economics. Retrieved from <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>
- Wirth, L. (1956). *The Ghetto*. Chicago: Phoenix Books, University of Chicago Press.
- Wirth, L. (2005). El urbanismo como modo de vida. *Bifurcaciones, Revista de Estudios Culturales Urbanos*, 2, 1–15.
- World Shipping Council. (2014). About the Industry. Global Trade. Ports. Retrieved from <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/ports>

- Wright, M. W. (1997). Crossing the factory frontier: Gender, place, and power in the Mexican maquiladora. *Antipode*, 29(3), 278–302.
- Wright, M. W. (2001). Desire and the prosthetics of supervision: A case of maquiladora flexibility. *Cultural Anthropology*, 16(3), 354–373.
- Zlotnik, H. (1992). Empirical Identification of International Migration Systems. In M. M. Kritz, L. L. Lim, & H. Zlotnik (Eds.), *International Migration Systems: a global approach* (pp. 19–40). Oxford: Clarendon Press.
- Zoubir, C. (1997). Migraciones internas contemporáneas y dinámica social al nordeste marroquí. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 10, 103–117.

*“Fifteen men on the dead man's chest—
Yo-ho-ho, and a bottle of rum!
Drink and the devil had done for the rest—
Yo-ho-ho, and a bottle of rum!”*,
Treasure Island, Robert L. Stevenson (1883).

