

ECONOMÍA ÉTNICA

Teorías, conceptos y nuevos avances

ETHNIC ECONOMY

Theories, concepts and new advances

ÁNGELES ARJONA GARRIDO Y JUAN CARLOS CHECA OLMOS

Universidad de Almería. España

arjona@ual.es y jcheca@ual.es

RESUMEN

En este artículo repasamos los planteamientos teóricos, delimitamos los conceptos y avanzamos en la investigación en torno a cuestiones transnacionales de la economía que los colectivos de inmigrados crean para sí mismos. Además, proponemos un nuevo modelo teórico adecuado al caso español. En el estudio de la incorporación laboral, como autónomos, de los inmigrados existen teorías que proponen una explicación de tipo culturalista, otras entienden que el análisis debe abordarse desde un punto de vista ecológico, y por último, aparecen las que se preocupan por el carácter interactivo entre las estructuras de oportunidad y las características del grupo. Sin embargo, estos paradigmas, provenientes de la literatura norteamericana, necesitan reformularse para adaptarse al marco europeo. Aquí el contexto de recepción —por lo general más restrictivo— exige un enfoque a partir de diferentes modelos de incrustación social. Derivados de estas corrientes teóricas aparecen una serie de conceptos asociados: minorías intermediarias, empresario de enclave, economía étnica o enclave económico étnico, que describen los diferentes perfiles de los emprendedores.

PALABRAS CLAVE ADICIONALES

Enclave económico étnico, Economía de control étnico, Economía de propiedad étnica, Transnacionalismo

ABSTRACT

In this article we review theoretical proposals, delimit concepts and advance in research on matters of the transnational economy that immigrant groups have created for themselves. Furthermore, we propose a new theoretical model appropriate for the Spanish case. To find out how immigrants are incorporated as self-employed labour, some theories propose culturist explanations, others understand that the analysis must be approached from an ecological point of view, and finally, there are those that are concerned with the interactive nature of the structures of opportunity and group characteristics. However, these paradigms, originated in the North American literature, need to be reformulated before they can be adapted to the European framework. Here the context of reception—in general more restrictive—requires a focus based on different mixed embeddedness models. Derived from these theoretical approaches, a series of associated concepts appear: intermediary minorities, enclave entrepreneur, ethnic economy and ethnic economic enclave. Moreover, in recent years, advances have been made in the connection between ethnic management and transnationalism.

ADDITIONAL KEYWORDS

Ethnic Economic Enclave, Ethnic-Controlled Economy, Ethnic Ownership Economy, Transnationalism

INTRODUCCIÓN

Los diferentes modos de incorporación laboral de los inmigrados en las sociedades de instalación han suscitado un intenso debate científico. Pero ha sido a partir de los años 70 del pasado siglo cuando se introduce, en el marco de las relaciones económicas, un nuevo campo de investigación, fruto de la proliferación de empresas regentadas por inmigrantes o minorías étnicas. Estas iniciativas tienen su origen, principalmente, en las actividades empresariales de los coreanos en Los Ángeles y los cubanos en Miami, aunque en la actualidad se ha convertido en un fenómeno en expansión, superándose la supuesta temporalidad o vinculación exclusiva al modelo norteamericano.

Desde los inicios, el fenómeno de la economía étnica ha interesado tanto desde una perspectiva económica como académica, debido a las importantes consecuencias laborales, financieras y sociales que se producen en los lugares donde se origina. Al hacer una revisión bibliográfica sobre el tema encontramos que se han desarrollado diversas teorías y diferentes conceptos que interpretan o describen el fenómeno de forma multicausal. Así, por ejemplo, hallamos autores que parten de la hipótesis de que el autoempleo es un anacronismo y una fórmula de trabajo que está en peligro (Weber, 1947; Vidich y Bensman, 1960; Castles y Kosack, 1973); sin embargo, otros resaltan el éxito económico y social de los negocios (Light, 1972, 1980; Bonacich, 1973; Raijman y Tienda, 2003; Smart, 2003). De forma similar, existen investigaciones que afirman que las iniciativas se producen por afinidad opcional hacia la empresa (Bonacich 1973; 1975) frente a otras que sostienen un carácter más estructural o interactiva (Waldinger *et al.*, 1990). En cualquier caso, estas interpretaciones dispares presentan una realidad que entraña gran complejidad y que tiene aún grandes interrogantes sin resolver.

Por ello, en este artículo repasaremos las distintas teorías que explican la proliferación de las iniciativas empresariales y los conceptos derivados de dicha instalación. Así, analizaremos los principios y controversias teóricas de este campo de investigación y, a su vez, incorporamos los últimos avances y nuevas líneas de análisis en el campo del empresariado étnico; todo ello pensando en que pueda servir como punto de arranque, profundización y reflexión en torno a una práctica económica inmigrante en fase de consolidación en España.

TEORÍAS EXPLICATIVAS SOBRE LA APARICIÓN DE LOS EMPRESARIOS ÉTNICOS

Son múltiples las corrientes que explican la aparición de las iniciativas empresariales por parte de los inmigrantes en las sociedades de instalación¹. Sin embargo, la clasificación

¹ En determinados escritos de la sociología económica clásica (véanse, por ejemplo, Marx, 1976; Weber, 1958; Wirth, 1928; Schumpeter, 1975; o Simmel, 1977) se hace referencia de manera transversal a las actividades comerciales de determinadas minorías étnicas y religiosas. Incluso parte de estas ideas se van a reflejar en algunas de las teorías explicativas de la economía étnica: teoría de la desventaja, ecológica o cultural.

más oportuna distingue entre tres grandes líneas: la aproximación culturalista, la ecológica y la interactiva, propias del ámbito norteamericano (Waldinger *et al.*, 1985), a las que hay que sumar la teoría de la incrustación o encajado mixto desarrollada en Europa (Kloosterman *et al.*, 1999; Kloosterman y Rath, 2001).

La perspectiva culturalista

La corriente culturalista, pionera en este campo, sostiene que determinados colectivos de inmigrados presentan una *afinidad opcional* con las cualidades requeridas para el éxito en los negocios, o lo que es igual, los inmigrantes optan por el autoempleo bien por tradición comercial, bien por cuestiones religiosas, que posibilita al individuo un conocimiento amplio en el ejercicio de su profesión. Así, por ejemplo, este es el argumento que ofrece Glazer (1955) para explicar la práctica empresarial de los judíos en Estados Unidos, también válido para los inmigrantes chinos, japoneses, indios o coreanos (Light, 1972; Bonacich, 1975; Kim, 1981)². Por tanto, según esta teoría, las diferencias existentes en el modo de incorporación laboral entre los distintos colectivos se explican a partir de su bagaje económico distintivo y el éxito o fracaso de la empresa se enmarca dentro unas características culturales singulares (Suttles, 1972; Light, 1972, 1980; Bonacich, 1973; Raijman y Tienda; 2003; Smart, 2003).

Paralelamente, y unida a esta corriente culturalista, destaca la teoría de la desventaja. Cuando E. Bonacich (1973) ahonda en el origen de las iniciativas empresariales sostiene que éstas se crean como respuesta cultural y económica a un mercado de trabajo fragmentado y hostil (*reactive ethnicity*), generando minorías intermediarias (*middleman minorities*). Esto es, la exclusión del mercado de trabajo general obliga a los inmigrantes a buscar su sustento en el comercio a través del autoempleo. Esto provoca entre el colectivo, por un lado, la búsqueda de redes intra-grupo la solidaridad étnica (Light y Bonacich, 1988) y, por otro, autoexplotación de sus familiares y coétnicos asalariados, que le garanticen la estabilidad y movilidad para reducir los riesgos y el coste de la actividad. Así, Bonacich (1973) identificó los negocios familiares como un mecanismo de adaptación de los trabajadores temporales (*sojourners*).

En consecuencia, la solidaridad, las habilidades y el mercado de trabajo segmentado son elementos necesarios para la aparición de un negocio étnico. Dicho de otro modo, se necesita un nicho laboral donde insertar la empresa, así como la explotación de los recursos.

La explicación culturalista y los análisis de Bonacich no han quedado exentos de críticas. Por un lado, las variables culturales que empujan a la instalación de empresas no explican por sí solas el proceso. Así, por ejemplo, Fairline y Meyer (1996) comprobaron que no existe una correlación clara entre la tradición empresarial y el autoempleo en des-

² Al conjunto de estas investigaciones Waldinger y otros (1985) lo denominan literatura periférica, entendida como aquella que está orientada al conocimiento de los grupos chinos y japoneses americanos. Dentro de esta línea se investiga, sobre todo, el éxito de la movilidad social y los negocios de minorías asiáticas.

tino. Los autores descubrieron que no todos los inmigrantes que habían trabajado como autoempleados en sus países de origen posteriormente se inclinan por esta opción.

Dicho de otro modo, la gran mayoría de los emprendedores en destino no tenían una afinidad inicial, ni en la forma —autoempleo—, ni en el sector de dedicación. En la misma línea se manifiestan Light y Rosenstein (1995; 2001) cuando explican el caso de los emprendedores coreanos en la industria del vestido en California, ya que la mayoría de éstos no tenían experiencia comercial previa. También Portes y Zhou (1992) recurren en sus explicaciones a otros factores que se conectan más con el capital social —redes sociales y solidaridad intragrupal— que con la tradición comercial y empresarial de origen.

Determinados estudios de caso en el ámbito español muestran igualmente la relativa importancia de los valores culturalistas, como variable explicativa para instalarse como autónomos. En este sentido, Cebrián y Bodega (2002) resaltan las redes sociales como el eje fundamental para abrir un negocio en el barrio de Lavapiés (Madrid). Arjona (2004), para el caso almeriense, comprueba que la correlación entre quienes tienen tradición empresarial en origen y los que se instalan en destino no es muy alta, siendo la estructura de oportunidad y el contexto de recepción los elementos fundamentales. No obstante, en el estudio de Sow (2005), centrado en la venta ambulante, sí se atribuye a los senegaleses (*Móodu-Móodu*) un estilo de vida marcado por el ahorro, la religiosidad y un gran sentido de la actividad comercial. También Beltrán (2000; 2003) destaca, entre otras variables, la tradición comercial de los colectivos chinos en Barcelona.

Por otro lado, el carácter temporal del trabajador inmigrante (*sojourners*) y la idea de retorno que Bonacich asumía no siempre se cumplen, sino que estos inmigrantes se convierten en asentados (*settlers*) —caso de los judíos o coreanos. Esto puede deberse a que los individuos que tienen pensado regresar a sus países en un breve espacio de tiempo rara vez hacen la inversión y el esfuerzo que se observa en las minorías intermedias.

Así, Moreras (1999), en su estudio sobre los musulmanes dedicados a la venta de carne *halal* en Barcelona, comprueba que no tienen pensado regresar a sus países de origen. En la misma línea, Solé y Parella (2005) señalan para el empresariado inmigrante en Cataluña que su proyecto migratorio no es transitorio, sobre todo, por la utilización de los recursos de clase y étnicos en destino.

Pese a las críticas vertidas, en la actualidad algunos de los postulados culturalistas siguen teniendo validez, explicando, en parte, los motivos por los cuales empresas de determinadas comunidades —coreanos, judíos, pakistaníes, etc.— suelen ser más frecuentes y duraderas que otras —caso de los mexicanos. Y también son útiles para encontrar los elementos diferenciadores de la actividad empresarial de las minorías respecto a la de los nacionales en el mismo tipo de negocios.

La perspectiva ecológica

La segunda corriente que trata de explicar las iniciativas empresariales es de tipo *ecológico*. Deriva, principalmente, de los escritos de Wirth (1928), Burgess (1928) y Park (1936).

Su argumentación presenta dos líneas de análisis. En primer lugar, parten del contraste entre las modernas economías y las economías en poder de una pequeña clase de negocios. En segundo lugar, el factor crucial son los patrones de sucesión en el espacio, primero entre residentes vecinos y, posteriormente, entre la pequeña clase dedicada a los negocios (Aldrich, 1975).

En consecuencia, la apertura de negocios étnicos sólo se realiza cuando hay servicios y ofertas de trabajo que la economía global no satisface. Esta situación deriva del abandono progresivo de la población autóctona que tenía pequeños negocios, para su incorporación a un mercado más global y rentable. De ahí que los inmigrados ocupen nichos laborales en espacios que han sido abandonados (*vacancy chain*).

En este sentido, uno de los trabajos más significativos que trasladó el “análisis de sucesión en el área residencial” a la “sucesión en la propiedad de los negocios” fue el de Aldrich y Reiss (1976). Ambos autores estudiaron, para tres ciudades norteamericanas, el cambio de control de unas empresas de economía local desde los autóctonos hacia los inmigrados. Sus resultados sostenían, por un lado, que mientras la proporción de comerciantes blancos se reducía, aumentaba el porcentaje de empresarios negros puertorriqueños. Por otro, los nuevos empresarios blancos se localizan en actividades y áreas donde se obtienen mayores beneficios y donde la presencia de inmigrantes era reducida, mientras que los inmigrantes, ante la imposibilidad de instalarse en lugares mejor considerados socialmente, quedarán obligados a ubicarse en lugares que ya han sido abandonados por los autóctonos, instalando allí sus negocios y obteniendo una rentabilidad que ya no existía para los primeros.

Posteriormente, el propio Aldrich (1980) encontró en Gran Bretaña una correlación importante entre el porcentaje de población de países de la *Commonwealth* y la proporción de tiendas regentadas por asiáticos e indios. Por tanto, el crecimiento de los negocios étnicos está en relación con la demanda de productos y servicios étnicos que la población no puede encontrar en otro lado y, por eso, les hace competitivos y rentables ante el mercado general.

La perspectiva ecológica también ha sido analizada en los estudios realizados en España. Por un lado, el análisis se centra en el proceso de invasión y sucesión; donde inicialmente se instalan los inmigrantes produciendo una recomposición étnica, y posteriormente proliferan negocios en locales que ya habían sido abandonados por los autóctonos, consiguiendo una modificación del paisaje urbano. A su vez, estas empresas producen una revitalización económica en barrios que se encontraban en decadencia. De esta forma, encontramos los casos de Ciudad Vella en Barcelona, estudiados por Moreras (1999) o Aramburu (2002); la zona de Lavapiés en Madrid (Giménez, 2000; Cebrián, Bodega y Bordonado, (2004) y el barrio de El Puche en Almería (Arjona, 2004).

Por otro lado, estos emprendedores abastecen de productos y servicios que los inmigrados no encontraban en estos barrios, lo que les hace más rentables frente a la competencia externa grandes superficies y negocios de autóctonos. Esto explica la proliferación de carnicerías *halal*, bazares, teterías, colmados, etc.

La perspectiva interactiva

En tercer lugar, se encuentra la aproximación *interactiva*, determinada por postulados economicistas³. Su proposición de partida mantiene que existe una interconexión entre los recursos internos de los que disfruta la comunidad y la estructura externa de oportunidades. O, lo que es igual, la segmentación laboral y el bloqueo de oportunidades que afecta a los inmigrantes tiene como respuesta el autoempleo, aunque dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que sus consumidores demandan (Waldinger, 1984), idea que proviene básicamente de los postulados ecológicos.

Desde esta teoría se sugiere que los negocios étnicos proliferan en industrias donde hay un equilibrio entre las demandas del desarrollo económico y los recursos informales de la población étnica (Light y Rosenstein, 1995). Como consecuencia, los propietarios de negocios étnicos tienen una posición favorable para competir con los propietarios nativos.

Centrado en Nueva York, Waldinger (1984) analiza las nuevas demandas que derivan del crecimiento económico. Según este autor, la aparición de los negocios está en estrecha relación con la necesidad de proveer de productos culinarios a los coétnicos, así como otros tipos de bienes que podríamos denominar “culturales”: música, libros, ropa, adornos corporales, etc. Distribución y abastecimiento que termina conformándose como un nicho laboral entre los propios inmigrantes⁴. Además, bajo la intención de solucionar otras necesidades de los consumidores, comienzan a aparecer empresas de tipo jurídico, administrativo, etc., cuyos propietarios son también de la misma comunidad.

Gracias a este incremento en la demanda, los emprendedores utilizan todos los recursos necesarios para la resolución de problemas suscitados en la pequeña empresa. En este caso, destacan fórmulas informales o propias como las descritas por Bonacich, Light y Wong (1977) para los empresarios coreanos en Los Ángeles. Demuestran cómo esta comunidad tenía un alto nivel de organización y contaba con numerosas asociaciones. Asimismo, implantaron un sistema que denominaron *gae*⁵, consistente en un grupo de amigos que contribuyen a un fondo común para entregar el dinero a otro compatriota, bien para abrir un nuevo negocio, bien para cubrir algún déficit. A ello hay que sumar un alto grado de complicidad entre clientes de la misma comunidad; esto es, los clientes coreanos recibían un trato preferente y la propiedad de un negocio traspasado debía ir obligatoriamente a manos de otro compatriota. En el mismo sentido, Light y Gold (2000) describen un sistema de ahorros rotatorios y asociaciones de crédito (*rotating savings and credits associations* —*ROSCAs*—), que son una línea de microcréditos con carácter

³ Aquí el economicismo significa la suposición oculta de que la demanda del consumidor es lo único que las empresas étnicas deben satisfacer, olvidándose de la dependencia, igualmente importante, de los regímenes normativos (Light, 2002).

⁴ Los estudios de Gallo (1983), Freedman y Korazim (1985) llegan a conclusiones similares.

⁵ Un gran *gae* puede estar compuesto por veinte personas, donde cada una puede aportar unos 10.000\$.

informal, muy común entre diferentes grupos de inmigrados —especialmente coreanos, chinos, pakistaníes y japoneses—, que les ayuda a instalar sus negocios.

Por tanto, según la corriente interactiva, la aparición y mantenimiento de los negocios étnicos es consecuencia de una estrategia étnica que está determinada por las características del grupo y la estructura de oportunidades (Waldinger, Aldrich y Ward, 1990). A partir de esta conjunción de factores, los autores sustentan su planteamiento en cuatro pilares básicos: las condiciones del mercado, la posibilidad de acceder a la propiedad, los factores de predisposición y la movilización de recursos. Las condiciones del mercado quedan determinadas por los potenciales productos étnicos y los mercados abiertos no étnicos; el acceso a la propiedad depende de las políticas gubernamentales y de los negocios libres sin competencia en las ofertas de trabajo. Los factores de predisposición se definen por las aspiraciones de los inmigrados y las características migratorias —conocimiento de idioma, formación empresarial, migración temporal, etc. Por último, la movilización de recursos se compone, fundamentalmente, a partir de los lazos entre coétnicos que proveen de una mano de obra barata a este sector, hasta el punto que, en ocasiones, vienen de sus países directamente a trabajar en esas empresas o mercados de trabajo propios. Uno de los mayores ejemplos de esta particularidad en el mundo es California: primero a través de las empresas del vestido y luego con la proliferación de la industria del juguete. En el primer caso, los coreanos subcontratan a otros trabajadores inmigrados, léase latinos. En el segundo, los líderes son chinos y cuentan con la ayuda de los coreanos y los mexicanos (Wong, 1997). Al mismo tiempo, algunos empleados adquieren habilidades para instalarse por su cuenta, convirtiéndose en una escuela de emprendedores (Waldinger, 1985; 1986; Light *et al.*, 1994).

En conclusión, esta corriente integradora es la de mayor aceptación y reconocimiento en la literatura americana. Para Europa es menos aplicable, ya que se infravalora el marco institucional y el contexto económico y político en el cual se inscribe el empresariado.

La perspectiva europea o la incrustación social

Por último, y como consecuencia de lo anterior, en el marco europeo surgen las explicaciones que enfatizan el contexto de recepción y los marcos jurídicos-normativos como elementos claves en la formación de emprendedores étnicos. Este modelo, denominado *mixed embeddedness* (“incrustación social”), tiene su origen en los estudios de Kloosterman y colaboradores (1999). Frente a la postura interactiva —centrada en un excesivo economicismo— el concepto de *encajado* o *incrustación mixta* introduce una estructura de oportunidad propia⁶ que abarca tanto la demanda del consumidor como el régimen normativo (Kloosterman, Van der Leun y Rath, 1999: 257).

⁶ A raíz del proceso de globalización se puede analizar la teoría de la incrustación social desde un marco más amplio, al preguntar cuál es la adecuación entre las economías étnicas y la estructura de oportunidad global. Con la globalización, la demanda amplía el repertorio de los gustos de los consumidores, fomentando negocios que ofrecen productos y servicios exóticos y especializados culturalmente (Collins *et al.*, 1995: 101; Romney, 1999: 130).

Por ello, para los teóricos del *mixed embeddedness* 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, como ocurre en el modelo norteamericano. Por tanto, la proclividad de los gobiernos hacia un grupo étnico determinado es tan importante como las demandas de los potenciales clientes. De ahí que cualquier análisis en el ámbito europeo sobre economía étnica debe ser abordado teniendo en cuenta no sólo las redes sociales utilizadas (*embeddedness*), sino también la estructura socioeconómica y política institucional de la sociedad de llegada, puesto que es en este ámbito donde se va a definir parte de la estructura de oportunidades de los inmigrantes, más allá de su capital humano.

Este planteamiento lo ratifican Rath y Kloosterman (2000) cuando estudian el éxito de los turcos en los Países Bajos y descubren que éste reside, fundamentalmente, en la permisividad de las autoridades, aún sabiendo de la existencia de prácticas empresariales informales —impago de impuestos, no inscribirse en los registros, etc.— e incluso ilegales.

Atendiendo a lo anterior, el propio Kloosterman (2000) establece una tipología de modelos de incrustación. En primer lugar, aparece el neoamericano (*Neo-American Model*), propio de Estados Unidos y que se repite en Australia, Irlanda e Inglaterra, cubre a países donde la adaptación económica ha sufrido un importante desarrollo e importantes ratios de empleo acompañado de bajos salarios, con muy poco control de los gobiernos en la redistribución y provisión de servicios públicos. Con estas premisas es muy atractivo para los inmigrantes montar un negocio, hasta el punto que en algunas ciudades y para determinadas minorías la ratio de autoempleo es mayor que entre los autóctonos.

Este modelo de incrustación neoamericano coincide con los postulados teóricos de la corriente interactiva y, debido a la falta de un referente adecuado para el ámbito español, algunos estudios lo han incorporado como hipótesis de trabajo. Así, Moreras (1999) muestra cómo el paradigma interactivo tiene algunas bondades en la explicación de la incorporación de los musulmanes al mercado de la carne en Barcelona, sobre todo, en el despliegue de estrategias étnicas: ayuda de la familia, horario prolongado, especialización en los productos, ubicación urbana, etc. Por su parte, Solé y Parella (2005:99) afirman que en Cataluña estamos ante un fenómeno que “apunta hacia el modelo norteamericano, en el que la autoocupación se erige como una opción atractiva para los inmigrantes más emprendedores”. Entonces cabe plantearse, ¿por qué las tasas de autoempleo son tan bajas? Arjona (2004) pone de manifiesto que los inmigrados desean —en un porcentaje muy elevado— incorporarse al mercado de trabajo como autónomos, sin embargo, muy pocos de ellos lo consiguen. Además, quienes sí llevan a cabo su proyecto necesitan como media entre 5 y 7 años para conseguirlo. Por tanto, en España se pone de manifiesto la necesidad de buscar nuevos aportes teóricos, como veremos, que expliquen una realidad muy determinada por el contexto de recepción y el marco del régimen normativo más estricto⁷.

⁷ Por regla general, el inmigrado que pretende establecerse en nuestro país por cuenta propia encuentra más dificultades para hacerlo que si lo hiciera por cuenta ajena. Es decir, nuestra legislación vigente mantiene

En segundo lugar, encontramos el modelo *Rhineland* presente en Austria, Francia, Luxemburgo y Alemania. Aproximación contraria a la anterior: altos salarios y seguridad en el empleo a cambio de alto desempleo, lo que deriva en un control importante por parte del Estado de los flujos migratorios, existiendo grandes trabas y obstáculos en la inserción laboral de los inmigrados. Es un modelo, por tanto, que se caracteriza por una estructura dicotómica: *insider/outsider*. Para este caso la *ratio* de autoempleo entre los inmigrantes no es más alta que la de los nativos (Haller, 2004).

Por último, el modelo nórdico (*Nordic Model*), característico de Dinamarca y Suecia, está basado en un control importante de la economía —red industrial— por parte del Estado, similar al modelo *Rhineland*, pero la verdadera diferencia estriba en una toma de conciencia en torno a políticas activas del mercado de trabajo, expansión del Estado de Bienestar e igualdad de género. En este modelo la proliferación de empresarios étnicos es menor que en los otros casos; la regulación de las relaciones laborales y las políticas de igualdad hace que los inmigrados opten por insertarse en el mercado de la economía abierta.

Como se puede comprobar, se han hecho importantes esfuerzos por ajustar la realidad social y económica de los emprendedores al marco europeo, sin embargo, la situación estudiada para el caso español no responde a ninguno de los modelos descritos. Si bien, el más apropiado sería el *Rhineland*, aunque con significativas variantes. De hecho, los países del sur de Europa⁸, donde incluimos a Grecia, España, Italia y Portugal, tienen unas características distintivas en su economía: porcentajes de economía sumergida muy altos —por encima del 35% en sectores como la agricultura, el calzado, el servicio doméstico, etc.—, elevada tasa de desempleo en relación con otros Estados centroeuropeos y de Europa del Norte, enormes diferencias regionales, incremento del empleo temporal y precario —principalmente en agricultura, construcción, servicios personales y hostelería— frente al empleo estable y bien remunerado. Por tanto, nos atrevemos a definir un modelo más acorde con esta realidad que vamos a denominar, siguiendo con la nomenclatura anglosajona, *South-European Model*. En este modelo, los emprendedores étnicos tienen que sortear una enorme cantidad de obstáculos para conseguir el objetivo de instalar un negocio y que éste prospere, por lo que quedan a expensas de decisiones contextuales externas con poco margen a las iniciativas empresariales internas.

unos criterios restrictivos a la hora de conceder estos permisos de trabajo: incidencia de la actividad a desarrollar en la generación de empleo, aportación de capital a la economía nacional, suficiencia de la inversión, cualificación profesional, aportación de nuevas tecnologías, al margen del cumplimiento de la normativa general aplicable al resto de los nacionales. Además, cuando se trata de una actividad inicial, la Administración del Estado no precisa motivación para denegar el visado de residencia para trabajar por cuenta propia. Pero las restricciones no terminan en este momento, una vez que el inmigrado consigue todos los permisos y autorizaciones estatales, le queda superar el filtro del contexto local. Los emprendedores necesitan de una licencia de apertura concedida por el Ayuntamiento, los requerimientos no siempre están claramente definidos y el permiso queda al arbitrio del funcionario que evalúa el proyecto (Arjona, 2004). explica para la provincia de Almería cómo, en ocasiones, el alcalde, una vez recibida la solicitud de apertura, convoca a los vecinos de la zona y, en asamblea, se decide aprobar o no el proyecto, independientemente de si cumple con las exigencias municipales.

⁸ Para profundizar en las características del sistema migratorio del sur de Europa, véase Arango (1993).

DEBATE EN TORNO AL CONCEPTO DE ECONOMÍA ÉTNICA

La relación empresarial étnica también ha creado una red conceptual que trata de explicar situaciones diferentes. De este modo encontramos a las ya citadas minorías intermediarias, empresarios de enclave, economía étnica y economía de enclave, en sus dos vertientes de propiedad de los negocios o control de los mismos.

En los primeros estudios de Bonacich que abordan el estudio de las relaciones étnicas se parte desde la segmentación del mercado (*split labor market*), cuya fragmentación la determina el antagonismo étnico⁹. Frente a esta situación, los inmigrantes diseñan un proyecto migratorio coyuntural, tratando de ahorrar lo máximo posible y regresar pronto, convirtiéndose el autoempleo en la mejor salida. A estos individuos Bonacich los denominó minorías intermediarias. De tal forma que el término minoría implica, por un lado, subordinación y estar en menor número (si bien en algunas ocasiones, y durante ciertos periodos, la minoría podría constituir una mayoría numérica, caso de los chinos en Malasia Occidental o Singapur). Por otro, el término *intermediario* es más complejo, ya que se coloca en una situación paradójica, pues, de un lado aparece mezclado junto al éxito económico y, de otro, muestra un reducido poder político.

No obstante, la particularidad esencial de esta figura es el autoempleo en empresas familiares ubicadas en barrios pobres o guetos de inmigrantes, ocupando los nichos laborales del sector secundario abandonados por los autóctonos, aunque en la actualidad también se han insertado en barrios de clase media con actividades dedicadas al sector servicios. Pero, en cualquier caso, apenas establecen lazos con las estructuras sociales de la comunidad en la que ellos dirigen sus actividades económicas. Así, por ejemplo, en la investigación con las comunidades de japoneses en Norteamérica, Bonacich (1975) muestra la importancia de los lazos que se establecen entre sí, frente al rechazo mostrado por parte de la sociedad donde se instalan. El ejemplo de esta figura sería un marroquí que regenta un negocio en un barrio donde residen fundamentalmente senegaleses.

Paralelamente a esta figura, existen empresarios de enclave. Estos quedan definidos principalmente por la coetnicidad, tanto en el uso de las estructuras sociales, como en la ubicación. Esto es, son negocios que operan en barrios de inmigrantes donde la mayoría son coétnicos —condición que no se da con las minorías intermediarias— y existe un sistema de relaciones sociales que les hace autosuficientes; aquí cobra fuerza la hipótesis de la solidaridad étnica. Light (1972) demuestra que cuando esta solidaridad funciona las empresas étnicas no tienen necesidad de abastecer a otro mercado abierto. Siguiendo con el ejemplo anterior, en este caso el marroquí abastece a otros marroquíes que viven alrededor.

⁹ En palabras de Bonacich (1972:549) “el término antagonismo 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, disturbios— y, por último, las instituciones —leyes que perpetúan la segregación”.

En uno y otro modelo, la diferencia está condicionada por las estructuras sociales y relacionales de las transacciones económicas. Aunque estas diferencias no tienen unos límites sociológicos perfectamente definidos, puesto que ¿cómo se llamaría al empresario marroquí que se ubica en un barrio de mayoría marroquí, pero que su clientela principal es de otra comunidad —rumanos— con menor presencia en esa área? Creemos, de nuevo, que se trataría de un intermediario, hábil, que abre un negocio aprovechando la oportunidad que le ofrece una concentración de inmigrantes en un determinado barrio.

El segundo gran foco de investigación en la literatura internacional distingue entre economía étnica y economía de enclave. Light (1972), Bonacich y Modell (1980) fueron los primeros en desarrollar el concepto de economía étnica. Para su construcción, diferenciaron primeramente el empleo que se genera dentro de la economía general del empleo que las minorías empresarias crean para sí mismas. Como vimos más arriba, estos autores parten de la premisa de un mercado de trabajo dividido, determinado por el antagonismo étnico, cuyo resultado final es la aparición de las minorías étnicas, a la postre, primer eslabón de la economía étnica. En consecuencia, estos autores afirman que la economía étnica incluye cualquier persona inmigrante que sea empleador, autoempleado o que esté empleado en empresas co-étnicas. En este sentido “el contorno de una economía étnica está definido por raza, etnicidad u origen nacional, caracterizándose por alcanzar ventajas en las relaciones entre propietarios de negocios y entre propietarios y trabajadores del mismo origen nacional” (Logan, Alba y McNulty, 1994: 698).

En la actualidad, los estudios sobre economía étnica siguen estando incluidos en la teoría de los *middleman minorities* (véanse, entre otros, Yeung, 1999; Kim, 1999, 2003 y Lee, 2002), aunque ahora se han incorporado elementos propios de la aproximación interactiva, superando la corriente estrictamente culturalista a la que aparece vinculado inicialmente el concepto, de tal forma que en los estudios recientes se analizan, en mayor medida, la independencia económica de los inmigrantes y de los grupos étnicos, y no únicamente de las minorías intermediarias. Min (1996) estudió el origen de la economía étnica que forjaron los coreanos en distintas ciudades de Norteamérica a partir de su inicio como intermediarios, y encontró una mayor relación entre los empresarios, fundamentada en una búsqueda común de estrategias para escapar de la exclusión social y económica a la que estaban sometidos. En esta misma línea apunta Light (2003:1): “la independencia económica, parcial o total, representa para los inmigrantes y las minorías étnicas una autodefensa básica frente a la exclusión y las desventajas que tienen en el conjunto del mercado laboral. Esto les permite superar esas desventajas y ellos mismos pueden negociar los términos de su participación en el mercado de trabajo desde una cierta posición de fuerza”. Con esta nueva percepción se pone de relieve que la economía étnica funciona, en primer lugar, como mercado de trabajo interno, a fin de proteger a los inmigrantes de la competencia del mercado de trabajo general; de ahí que en momentos de recesión de la economía general donde no se demanda mano de obra, se siguen manteniendo los flujos migratorios de colectivos que emplean en la economía étnica. A su vez, el funcionamiento interno de este mercado de trabajo permite a los trabajadores co-étnicos asalariados montar su propio negocio (Waldinger, 1993; Jiobu, 1998), ya que

dotan de habilidades para crear un negocio propio y enseñan qué hay que hacer para que éste funcione (Waldinger, 1985; Portes y Bach, 1985; Portes y Manning, 1986). Por tanto, la economía étnica funciona, en muchas ocasiones, como una “escuela de emprendedores”.

En segundo lugar, cuando se produce una independencia total del mercado general provoca que los empresarios pertenecientes al mismo gremio, pero de distintos orígenes —judíos, japoneses o chinos— se interconecten, creando economías interétnicas que compiten con los mercados autóctonos abiertos.

Esta concepción reciente de economía étnica abre, principalmente, dos vías de análisis en los estudios actuales sobre el fenómeno: por un lado, la movilidad laboral y social entre los miembros del grupo que crea las oportunidades —empleados y empleadores— y, por otro, las variaciones en el nivel de integración económica, bien de los inmigrantes que entran en la economía general a través del empleo coétnico, bien de las minorías étnicas en contextos sociales diferentes (Light y Karageorgis, 1994). El salto cualitativo y cuantitativo de las minorías intermediarias hacía la consolidación de economías étnicas provoca mejoras económicas y sociales entre el colectivo. Así lo ponen de manifiesto Bailey y Waldinger (1991), al presentar la incorporación de los inmigrantes al trabajo en la economía étnica como una fórmula para subir puestos en la escala social y mejorar sus ingresos.

Por su lado, el concepto de enclave económico étnico proviene de la literatura del mercado de trabajo segmentado¹⁰ (Averitt, 1968; Doeringer y Piore, 1971; Piore, 1974), donde al concepto de economía étnica se añaden varios elementos (Zhou, 2004): en primer lugar, la permanencia empresarial; en segundo lugar, las actividades económicas no son exclusivamente comerciales, sino que también abarca a actividades productivas destinadas a un mercado general; en tercer lugar, variedad comercial que supera la sucesión de los nichos laborales dejados por los autóctonos; por último, la variable territorial, esto es, las empresas deben estar concentradas en un área física determinada, donde también se ubican las redes (Light y Bonacich, 1988; Waldinger, 1993; Logan, Alba y McNulty, 1994; Logan, Alba y Stults, 2003).

Los primeros autores que hicieron referencia a los enclaves étnicos fueron Portes y Wilson (1980) y Wilson y Martin (1982) con un trabajo acerca de los cubanos en Miami. En ambos estudios se parte de la distinción entre la economía central, caracterizada por grandes y saludables empresas, de la economía periférica, caracterizada por empresas atrasadas con escaso desarrollo. Desde esta economía periférica surgen las economías de enclave: tras la llegada de una primera oleada de inmigrantes con un significativo capital económico, humano y social, se concentra en una zona determinada e instalan numerosos negocios y empresas. A partir de ahí, se van surtiendo de mano de obra barata,

¹⁰ No obstante, sabemos que los orígenes de las teorías de enclaves étnicos tienen también un referente en las teorías de los *middleman minorities*. En el enclave las relaciones entre empresarios y empleados se rigen también por la *ethnic solidarity* (solidaridad étnica) (Massey, 1988).

aprovechándose de las sucesivas oleadas de coétnicos que van llegando; asimismo, y gracias a esta concentración se genera un componente cultural integrado, basado en la solidaridad étnica (*ethnic solidarity*) (Massey, 1988:31) y la confianza ejecutable (Portes y Zhou, 1992). Por tanto, mientras este proceso sea exitoso en el enclave continuarán proliferando nuevos negocios, superando los postulados teóricos de los mercados segmentados, que ponían el énfasis en la “obligada” incorporación de los inmigrados en el mercado de trabajo secundario. Además, con esta nueva utilización del espacio se frena la asimilación anunciada por los autores de la Escuela de Chicago, ya que en el área del enclave se produce una revitalización identitaria y un resurgir del grupo étnico que va a beneficiar el éxito económico de los emprendedores. Pero, lo que parece claro es que la economía étnica de enclave es menos frecuente que la economía étnica. En este sentido, Haller (2004) considera que grandes enclaves económicos étnicos como los coreanos en Los Ángeles y los cubanos en Miami no existen en Europa.

Ahora bien, la delimitación espacial de las firmas y la estructura de oportunidades del enclave ha suscitado un debate en cuanto a sus posibilidades reales de éxito. Así, Sanders y Nee (1987) sostienen que cuanto más segregado está un grupo peores son sus posibilidades de mejora económica. Ellos cuestionan el trabajo empírico de Portes, ya que en su investigación sobre los cubanos en Miami igualaba bajo la categoría de trabajadores del enclave tanto a los propietarios como a los empleados, de manera que el porcentaje resultaba muy alto. También dudan de que la movilidad ascendente, dentro del enclave, sea tan generalizada. Quienes consiguen movilidad son los empresarios, pero los trabajadores del enclave —la mano de obra barata—, tienen malas condiciones de trabajo y están bajo una situación de servilismo al empresario, en términos de agradecimiento.

En la réplica Portes y Jensen (1987; 1989) definen al enclave étnico en función de la oferta de trabajo, los empresarios utilizan los recursos gracias a las redes sociales del grupo étnico, lo que finalmente permite la movilidad social ascendente. De este modo, el aislamiento beneficia al grupo étnico, ya que aumenta sus niveles de renta y la acumulación de capital (tanto humano como social). Además, estos autores aclaran que se pueden producir diferentes situaciones entre los inmigrados y el enclave: primero, aquellos que viven y trabajan en el área del enclave; segundo, quienes trabajan en este área, pero viven fuera; tercero, quienes viven en el área del enclave, pero trabajan fuera de él; cuarto, aquellos miembros del grupo étnico que ni viven ni trabajan en el área del enclave. Por tanto, y como se desprende de lo anterior, trabajar en el enclave no siempre significa vivir en él y el enclave se convierte en una especie de refugio, donde los individuos pueden encontrar un trabajo sin tener que depender de los empleadores autóctonos y sin necesidad de una aculturación.

Sin embargo, tanto el concepto de economía étnica, como el de enclave económico étnico, no hacen alusión específica al régimen de tenencia de los negocios y su regulación. Por eso, posteriormente se distinguió entre propiedad y control étnico. Light y Gold (2000:5) apuntan que “estas definiciones son válidas únicamente para describir la *economía de propiedad étnica*, que tan sólo es un componente de una economía étnica y de enclave sin abarcar la totalidad”. Una *economía de propiedad étnica* se define por la propiedad de los

negocios. Esto repercute en una contratación de empleados coétnicos y mayor margen de beneficio para el dueño. Por su lado, “las economías étnicamente controladas existen cuando, y en la medida en que, los empleados coétnicos 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 y Gold, 2000:23), de tal forma que estos inmigrados tienen capacidad para tomar decisiones sobre temas relacionados con los salarios o los marcos contractuales que regulan las relaciones entre los trabajadores y el propietario.

Además, tanto la economía étnicamente controlada como la economía de propiedad étnica tienen subsectores formales, informales e ilegales (Tienda y Rajjman, 2000). El sector formal está compuesto por empresas que pagan los impuestos y están registradas oficialmente. El sector informal incluye empresas que, produciendo bienes y mercancías legales, lo hace sin pagar impuestos ni tener reconocimiento oficial (Bourgeois, 1995). El subsector ilegal está formado por empresas que manufacturan o distribuyen productos o mercancías prohibidas, incluye drogas, juego y documentos falsos.

De cualquier forma, lo cierto es que actualmente hay bastantes incógnitas por resolver en torno a los conceptos que derivan del empresariado étnico, lagunas que deberían ser abordadas con profundidad en futuros estudios. Así, por ejemplo, poco se conoce sobre las condiciones necesarias para que emerja un enclave, los costes y beneficios de trabajar en este tipo de empresas étnicas, el tamaño de las empresas, los servicios y productos ofertados, los clientes, la dimensión comercial o si el mercado de trabajo étnico presenta características y propiedades del mercado primario, secundario o propias. Estas cuestiones y variables afectan, indudablemente, tanto a la lógica espacial, social y cultural como económica.

Ante estas y otras dificultades planteadas, muchos autores prefieren hablar simplemente de economía étnica (Waldinger 1993:450) o de enclave étnico, como un caso específico de la anterior (Light y Bonacich, 1988; Light y Karageorgis, 1994; Logan, Alba y McNulty, 1994; Light y Gold, 2000; Zhou, 2004). De esta forma, “la economía étnica es entendida sólo para distinguir si las oportunidades de un determinado grupo son exclusivas o inclusivas, sin considerar la agrupación territorial de empresas interdependientes que es una característica única del enclave étnico. Así, nos referiremos a la economía étnica como un concepto general y al enclave étnico como un caso específico” (Tienda y Rajjman, 2000:442).

Llegados a este punto cabe preguntarse qué conceptos y/o situaciones describen lo que ocurre en España. Tomando como referencia las escasas investigaciones sobre el fenómeno, a lo que debemos sumar que están centradas en áreas geográficas muy concretas —con un perfil de estudios de caso— podemos afirmar que estamos, principalmente, ante minorías intermediarias y empresarios de enclave. Las minorías intermediarias se ubican, fundamentalmente, en barrios de inmigrantes (aunque también están presentes en otros barrios). Aquí tienen cabida los profesionales liberales —médicos, abogados, etc.—, y los empresarios dedicados a actividades con una clientela mayoritaria no coétnica, como la artesanía, la venta ambulante, los restaurantes chinos o argentinos (véanse, por ejemplo, Herranz, 1996; Cebrián y Bodega, 2002; Beltrán, 2002; 2003). El siguiente tipo

que descubrimos en España son empresarios de enclave. Destacan los musulmanes en carnicerías *halal* (marroquíes y pakistaníes en Barcelona y Madrid, marroquíes y argelinos en Almería, etc.) (véanse, Moreras, 1999; Arjona y Checa 2005a).

Respecto a la clasificación que distingue entre propiedad y control, para el caso español la propiedad es más frecuente entre los emprendedores dedicados a negocios de alimentación, venta ambulante, restauración y artesanía. Por su parte, el control étnico se ejerce en las empresas de telefonía y envío de dinero, ya que la titularidad pertenece a grandes empresas multinacionales: Telefónica, Money Gram, Western Union, etc. En cualquier caso, es importante resaltar que, pese a algunas excepciones, la normalidad administrativa y jurídica rige en estos negocios¹¹.

Pero, ¿estamos en España en disposición de hablar de economías étnicas? Los trabajos realizados hasta el momento denotan un carácter incipiente del fenómeno, se percibe un salto cuantitativo y cualitativo de las minorías intermediarias y los empresarios de enclave hacia una multiplicación vertical y horizontal de los negocios, hacia mayores cuotas de participación de coétnicos como empleados (Arjona, 2004; Solé y Parella, 2005), y con una lógica transnacional en la actividad. De lo que no hay duda es que la situación española no permite afirmar la existencia de enclaves económicos étnicos; el contexto de recepción que hemos descrito arriba, donde las trabas jurídicas y administrativas son determinantes, unido a un corto espacio de tiempo transcurrido desde la instalación de los primeros negocios, impide ser optimista en cuanto a que los inmigrados se consoliden económicamente en torno a enclaves económicos étnicos (téngase en cuenta que este fenómeno es raro incluso en otras zonas de Europa). Así, aunque los negocios que instalan los inmigrantes en las ciudades sirven para cambiar el aspecto externo e interno de las mismas, a la vez que modifica la imagen que se tiene de los emprendedores, son realmente poco significativos desde el punto de vista numérico. Pese a ello, diversos estudios ponen de manifiesto que la población local muestra recelo y desconfianza ante el éxito de estos empresarios (véanse Moreras, 1996; Aramburu, 2002 o Arjona, 2004).

RELACIÓN ENTRE EL TRANSNACIONALISMO Y LA ECONOMÍA ÉTNICA

En el marco de las transformaciones económicas globales, la economía étnica también debe ser analizada más allá de los contextos locales o nacionales donde se ubican, puesto que una de las características fundamentales en los procesos migratorios es el modo

¹¹ Sempere (2000) analiza los negocios de bazar de los argelinos en Alicante y el trasiego portuario entre esta ciudad y Orán. Es un comercio del que no se tienen datos objetivos y que aparece con un fuerte carácter irregular. Así mismo describe Sow (2004) algunos negocios de venta ambulante de los senegaleses al afirmar que estos vendedores, en ocasiones, especulan con productos de moda falsos, en toda la geografía española, sin pagar impuestos y sin licencias. Arjona, Checa y Ación (2005) analizan el ejemplo de mujeres subsaharianas que instalan negocios ocultos entre invernaderos en Almería, donde se alternan diversas actividades: son locales que hacen las veces de pubs, discoteca y prostíbulos.

de vida transnacional¹². La aparición de esta nueva estructura de oportunidades debe llevar a los investigadores de este fenómeno a romper los armazones conceptuales y analíticos de tendencias pasadas, haciendo mayor hincapié en las nuevas estructuras de oportunidades y los elementos novedosos que aporta el concepto —balanza, diversidad, densidad, regularidad de movimientos, etc.— (Waldinger y Fitzgerald, 2004).

Pese a que no hay consenso académico en todo lo que implica el concepto transnacionalismo, diversas escuelas se están preocupando por relacionar este fenómeno en un sentido mucho más amplio que las estrictas transacciones económicas: “el transnacionalismo comprende tanto los espacios sociales como las configuraciones de densas prácticas sociales, de sistemas de símbolos y artefactos diversos. Esto se debe a que no hay una economía transnacional que exista independientemente de las relaciones sociales o de las redes sociales transnacionales, que pueden establecer un sentido de confianza, seguridad y certitud” (Pries, 2001:3).

De este modo, el transnacionalismo abarca a todos los procesos a través de los cuales los inmigrantes forjan y mantienen múltiples relaciones sociales entrelazadas, uniendo las sociedades de origen y las sociedades de asentamiento. “Los migrantes, en los procesos transnacionales, construyen campos sociales que superan las fronteras geográficas, culturales y políticas (distinguiendo aquí las relaciones internacionales —entre varias naciones—, las multinacionales —entre varias naciones— y las transnacionales representadas por los actores no institucionales de la sociedad civil). Así, a los inmigrantes que desarrollan y mantienen múltiples relaciones —familiares económicas, sociales—, o que forman parte de organizaciones religiosas y políticas se les denomina *transmigrantes*. Un elemento esencial del transnacionalismo es la multiplicidad de relaciones que estos transmigrantes tienen tanto en las sociedades de origen como en las sociedades de recepción. Ellos son actores, toman decisiones y desarrollan subjetividades e identidades envueltas en redes de relaciones que conectan simultáneamente uno o más estados-nación” (Basch *et al.*, 1994:7).

Asimismo, el transnacionalismo da lugar a nuevas estructuras y fuerzas que determinan la relación empresarial étnica. Portes *et al.*, (1999) adelantaron una tipología de tres sectores de transnacionalismo (económico, político, sociocultural) en dos niveles de institucionalización (alto y bajo) y definen el transnacionalismo como las ocupaciones mensurables y las actividades que requieren regularidad en los contactos sociales a través del tiempo y de las fronteras nacionales. En el sector económico distinguen, según el nivel de institucionalización, entre los vendedores de la economía informal que cruzan fronteras con sus productos y las grandes multinacionales que invierten en países poco desarrollados. En el sector político se pueden considerar desde actores

¹² Guarnizo (2004:57) define en los siguientes términos este concepto: “el vivir transnacional se refiere a una amplia panoplia de relaciones sociales, culturales, políticas y económicas transfronterizas que emerge, intencional e inesperadamente, de la presión de los migrantes por mantener y reproducir a distancia su ambiente socio-cultural de origen”.

poco institucionalizados, caso de las asociaciones de inmigrantes, hasta consulados y embajadas. Por último, en el ámbito sociocultural, la institucionalización alta se observa en encuentros musicales o culturales organizados por alguna administración y la baja en las fiestas que se organizan en las asociaciones de inmigrantes¹³. En esta descripción encajan perfectamente muchos empresarios étnicos, ya que supone el nodo principal de unión entre los tres sectores, generalmente en un escaso nivel de institucionalización.

En el comercio tradicional, las redes económicas se basan en la confianza y en los lazos morales dictados por una etnicidad común o una herencia cultural —el origen, la religión, el idioma. Para el empresario transnacional, por el contrario, estas redes no tienen que estar necesariamente vinculadas con la familia y los parientes, incluso se pone de manifiesto la existencia de lazos débiles y descontextualizados, en lugar de lazos fuertes que permiten más una relación vertical propia de la relación empresarial étnica tradicional. Sin embargo, la economía étnica transnacional permite establecer lazos horizontales (Granovetter, 1973; Yoon, 1995). O lo que es igual, los lazos fuertes —familia—, en la lógica transnacional, pueden ser menos importantes y beneficiosos que los lazos débiles, basados exclusivamente en lo profesional. De esta forma, las redes transnacionales tienden a ser diversas: algunos empresarios se orientan más hacia los países de origen, mientras otros más hacia los países receptores; algunos tienen los límites relativamente más abiertos, mientras otros son más exclusivos en el número de miembros (Gold, 2001). En consecuencia, las redes también son los recursos de capital social más importantes para la relación empresarial transnacional.

En cuanto al funcionamiento de las empresas transnacionales, la investigación reciente¹⁴ ha mostrado que los mismos procesos causales que afectan a la relación empresarial étnica, como desventajas estructurales asociadas a la figura de inmigrante no influyen tanto en las actividades transnacionales. Por eso, en una lógica económica transnacional se pueden encontrar inmigrantes muy preparados que han abandonado sus trabajos asalariados bien remunerados, para comenzar una actividad empresarial con la que utilizar bien sus habilidades, el biculturalismo y las redes transnacionales para incrementar ganancias materiales (Guarnizo *et al.*, 1999; Gold, 2001; Light *et al.*, 2002; Guarnizo, 2004). Otros inmigrantes con menor cualificación también han mostrado una tendencia similar hacia la relación empresarial transnacional, aunque sus prácticas transnacionales parecen estar orientadas más hacia el envío de remesas a los países, lo que también les reporta reconocimiento social (Itzigsohn, 1995; Goldring, 1996; Popkin, 1999). Además, cuando estos grupos llevan a cabo actividades informales de carácter

¹³ Para una ampliación de estos sectores de acción y niveles de institucionalización véase A. Escrivá, 2004.

¹⁴ En Estados Unidos, ha surgido abundante literatura que estudia la relación entre el transnacionalismo y la relación empresarial (Grasmuck y Pessar, 1991; Portes y Guarnizo, 1991; Durand *et al.*, 1996; Gold, 1997; 2001; Mahler, 1999; Guarnizo, 1997; 2003; Guarnizo y Smith, 1998; Guarnizo *et al.*, 2003; Li, 1997; Vertovec, 2003; 2004; Wong, 2004; Roudometof, 2005; Moldenhauer, 2005, entre otros). Estos estudios de caso han intentado explicar una gran variedad de situaciones en la relación empresarial transnacional, analizando las ventajas que reportan al empresario adquirir un carácter transnacional en sus negocios.

transnacional a pequeña escala y muestran señales de gran potencia se debe a que el gobierno fomenta o patrocina la relación empresarial transnacional (Guarnizo, 1997; Itzigsohn *et al.*, 1999).

Landolt y colaboradores (1999: 296) elaboran una excelente clasificación para analizar la aparición y consolidación del nuevo tejido empresarial étnico desde el punto de vista transnacional. Según ellos, se pueden distinguir cuatro tipos de empresas transnacionales:

“El primer tipo se relaciona con servicios financieros que incluyen remesas informales y que se ocupan de agencias, empresas financieras y entidades bancarias para aprovecharse de las inversiones. El segundo tipo es el de ‘importación/exportación’ de material diverso que incluyen manufacturas perdurables y perecederas. Se trata del traslado de artesanía exótica o de parientes que hacen las veces de mensajeros informales (aquí se distinguen dos subtipos: uno, viajeros que entregan correo y otros productos a los familiares cada vez que viajan y, dos, empresarios que transitan de un lado a otro con las maletas llenas de productos que posteriormente se venderán en la calle) o de manera formal los productos que envían las compañías y las empresas comerciales —por tierra, mar y aire. El tercer tipo abarca varias empresas culturales, incluyendo, por un lado, la música comercial, películas, video o discos y, por otro, productos relacionados con la cultura de origen, libros, material musical, que generalmente se importan en la lengua del inmigrado. El cuarto tipo incluye las empresas industriales, operando como unidades separadas de una empresa o como una sola empresa por los límites nacionales. El quinto y último tipo son microempresas que instala el retornado al volver a origen, como los restaurantes, tiendas de video, lavanderías, venta de coches y reparaciones. Se trata de un negocio que se establece en los lugares de origen con los sueldos del trabajador migratorio y las economías personales atesoradas en los Estados Unidos”.

En consecuencia, para los primeros casos de empresas transnacionales de la clasificación anterior, se establece el modelo de redes multidireccionales basado en la franquicia y la subcontratación bajo la cobertura de una gran multinacional, que también puede ser coétnica. Este tipo de redes multidireccionales generan un entrelazamiento para crear alianzas estratégicas que les hacen muy competitivas, tanto en el mercado abierto como en el étnico. Para ello, también cambian la filosofía de organización interempresarial organizándose de forma horizontal entre ellas, copando la información de cada mercado y superando algunos efectos perniciosos de los cambios constantes del mercado.

También controlar o ser propietario de empresas transnacionales es beneficioso en lo que se refiere a la seguridad del empleo, independencia económica, ingresos económicos, y el reconocimiento social en los países —tanto de recepción como de origen— entre sus coétnicos. Sin embargo, estas ventajas muchas veces tienen exclusivamente un carácter individual y no se expande entre el colectivo de forma automática. Los investigadores advierten que las actividades empresariales étnicas transnacionales repercuten, regularmente, a una minoría pequeña de miembros del grupo, ofreciendo un peso relativo en la balanza del reconocimiento o éxito económico, social y político

(Itzigsohn *et al.*, 1999; Portes *et al.*, 2002). Es más, la relación empresarial transnacional puede imponer un nuevo juego lleno de obstáculos y dificultades; donde no todas las prácticas transnacionales provocan los efectos positivos en la movilidad social y en la salida de los mercados fragmentados (Gold, 2001; Arjona y Checa, 2005b). En resumen, la relación empresarial transnacional crea, en muchas ocasiones, más oportunidades para los miembros del grupo desde un punto de vista individual, que su correspondiente impacto en el grupo o la comunidad étnica.

CONCLUSIONES

A lo largo del texto hemos realizado un recorrido, desde el germen hasta la actualidad, por la red conceptual y teórica que explica el proceso de incorporación al mercado de trabajo autónomo de los inmigrados, fenómeno que supera el simple hecho de darse de alta en este régimen especial.

Las cuatro principales teorías explicativas —la teoría cultural del espíritu emprendedor, la aproximación ecológica, la aproximación interactiva y la teoría del *mixed embeddedness*— se han ido sucediendo en el tiempo y se complementan para explicar el fenómeno del empresariado étnico en contextos diferentes. Actualmente, las dos últimas tienen mayor peso explicativo, aunque la interactiva es más oportuna para el ámbito norteamericano y la del encajado mixto para Europa. Pese a todo, y debido a la complejidad del caso español, introducimos un nuevo modelo (*South-European Model*) más adecuado a las particulares características del mercado de trabajo y al estricto régimen normativo. Esto es así puesto que, pese al deseo de los inmigrados de abrirse camino en los negocios, el contexto de recepción les obliga a una incorporación laboral en los nichos laborales denostados por los autóctonos, a la vez que se mira con recelo a quienes han conseguido cierto éxito en el ámbito empresarial.

Pero, y esto es también muy importante, en todas las aproximaciones deberían abrirse nuevas líneas teóricas que abordaran más en profundidad y de forma exclusiva, por un lado, las diferencias existentes de estos negocios con los de economía abierta, donde se explique si las divergencias estriban en la procedencia de los empresarios o, si por el contrario, las diferencias radican en las estrategias, las relaciones empleador-empleado, los productos ofertados, la clientela, la ubicación espacial o la combinación de todos. Y, en todo caso, qué elementos influyen más, por qué, bajo qué condiciones, etc. Además, habrá que calibrar si para todas las comunidades la lógica es similar. Por otro lado, tampoco hay consenso en afirmar si el funcionamiento propio de la economía étnica pertenece —dentro del mercado de trabajo segmentado— al primer segmento o al segundo, o si, por el contrario, es un segmento distinto que comparte características con los dos anteriores, en cuyo caso podríamos hacer alusión a la construcción de un nicho étnico como elemento dinamizador de la economía étnica.

Del mismo modo, los conceptos que se derivan de la propia instalación del negocio pueden ser utilizados de manera indeterminada y crear confusión, lo que lleva a la noción

de economía étnica a ser un cajón de sastre de donde parten o van a parar todas las definiciones y situaciones relativas al empresariado. Así se explican, según Zhou (2004), las discordancias existentes entre los estudios cuando están ante el mismo fenómeno. Por eso, en ningún caso el enclave económico debe ser equiparado con un gueto, ya que el enclave no sólo equivale a la concentración de personas o de negocios en un determinada área, sino que define el ambiente social e identitario del grupo. La concentración de negocios étnicos afianza la identidad de pertenencia al grupo (Pecoud, 2004).

Por su lado, el transnacionalismo es un elemento fundamental para explicar el funcionamiento de la economía étnica actual, donde se rompe la idea de un tejido empresarial formado por empresas pequeñas, informales y circunscritas al espacio donde se ubican. No obstante, como hemos visto, la relación transnacional no impacta necesariamente de igual forma a título individual que en la comunidad. Incluso sus resultados y conclusiones están poco definidas debido a que su base se fundamenta en estudios de caso y no global.

En conclusión, siguiendo a Rath y Kloosterman (2000), proponemos diferentes niveles de análisis de los negocios étnicos que nos ayudarán a solventar cuestiones en proceso de revisión. En primer lugar, abordar, de forma inicial, el estudio del empresariado étnico a título individual, para conocer así las motivaciones que les llevan a instalarse y descubrir el carácter innovador. En segundo lugar, estudiar los elementos que utilizan de la estructura de oportunidades, haciendo especial hincapié en la densidad y tamaño de las redes, al igual que la confianza desarrollada entre coétnicos. En tercer lugar, conocer el marco político-institucional donde se enmarcan los negocios y el carácter transnacional. Y, en cuarto lugar, aunque sea en estudios de caso, comparar y buscar elementos comunes con los resultados de investigaciones internacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDRICH, H. (1975), "Ecological succession in racially changing neighbourhoods: a review of the literature", *Urban Affairs Quarterly*, nº 10, pp. 327-348.
- (1980), "Asian shopkeepers as a middleman minority: a study of small business in Wandsworth", en A. Evans y D. Eversley (eds), *The inner city: employment and industry*, Londres, Heinemann, pp. 389-407.
- ALDRICH, H. y A. REISS (1976), "Continuities in the study of ecological succession; changes in the race composition of neighbourhoods and their businesses", *American Journal of Sociology*, nº 81, pp. 846-866.
- ARAMBURU, M. (2002), *Los otros y nosotros*, Madrid, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- ARANGO, J. (1993), "El 'sur' en el sistema migratorio europeo. Evolución reciente y perspectivas", *Política y Sociedad*, nº 12, pp. 7-20.
- ARJONA, Á. (2004), *Inmigración y mercado de trabajo. El caso de la economía étnica en Almería*, Almería, Universidad de Almería.

- ARJONA, Á. y J.C. CHECA (2005a), "Emprendedores étnicos en Almería. ¿Una alternativa laboral a la segmentación del mercado de trabajo?", *Sociología del Trabajo*, nº 54, pp. 101-125.
- (2005b), "Immigrant entrepreneurs in Almería (Spain). Configuration of a space of ethnic economy?", *7th Conference of European Sociological Association*, Institute of Sociology Nicolas Copernicus, Torun, Poland.
- ARJONA, Á., J.C. CHECA y E. ACIÉN (2005), "Estrategias económicas de mujeres subsaharianas en el poniente almeriense: economía étnica y espacios alternativos de ocio", en F.Checa (edit.), *Mujeres en el camino*, Barcelona, *Icaria*, pp. 117-138.
- AVERITT, J. (1968), *The dual economy*, Nueva York, Norton.
- BAILEY, T. y R. WALDINGER (1991), "Primary, secondary and ethnic labor markets: a training system approach", *American Sociological Review*, nº 56, pp. 432-445.
- BASCH, L., N. SCHILLER y C. BLANC (1994), *Nations unbound: transnational projects, postcolonial predicaments and the deterritorialized nation-state*, Nueva York, Gordon and Breach Publishers.
- BELTRÁN, J. (2000), "Empresa familiar, Trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino", *Ofrim/ Suplementos* nº 6, pp. 29-154.
- (2003), *Los ocho inmortales cruzan el mar. Chinos en Extremo Occidente*, Barcelona, Bellaterra.
- BONACICH, E. (1972), "A theory of ethnic antagonism: the split labor market", *American Sociological Review*, vol.37, nº 1-6, pp. 547-559.
- (1973), "A theory of middleman minorities", *American Sociological Review*, nº 38, pp. 583-594.
- (1975), "Small business and Japanese American ethnic solidarity", *Amerasia Journal*, nº 3, pp. 96-112.
- BONACICH, E., I. LIGHT, I. y Ch. CHOY WONG (1977), "Koreans in business", *Society*, nº 34, pp.54-59.
- BONACICH, E. y J. MODELL (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*, Berkeley, University of California Press.
- BOURGEOIS, I. (1995), *In search of respect: selling crack in El Barrio*, Cambridge, Harvard University Press.
- BURGESS, E. W. (1928), "Residential segregation in American Cities", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, nº 140, pp. 105-115.
- CASTLES, S. y G. KOSACK (1973), *Immigrants, Workers and Class Structure in Western Europe*, Londres, Oxford University Press.
- CEBRIÁN, J. A. y M.I. BODEGA (2002), "El negocio étnico, nueva fórmula del comercio en el casco antiguo de Madrid, el caso de Lavapiés", *Estudios Geográficos*, nº 248/249, pp. 559-580.
- CEBRIÁN, J. A., M.I. BODEGA y J. BORDONADO (2004), "La iniciativa empresarial del inmigrante", *Economistas*, nº 99, pp. 116-122.

- COLLINS, J. *et al.* (1995), *A Shop Full of Dreams, Ethnic Small Business in Australia*, Leichhardt, Pluto Press.
- DOERINGER, P. B. y M.J. PIORE (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Mass, Lexington Books.
- DURAND, J., E.A. PARRADO y D. MASSEY (1996), "Migradollars and development: a reconsideration of the Mexican case", *International Migration Review*, vol. 30, nº 2, pp. 423-444.
- ESCRIVÁ, Á. (2004), "Formas y motivos de la acción transnacional. Vinculaciones de los peruanos con el país de origen", en A. Escrivá y N. Ribas (coords.), *Migración y desarrollo*, Córdoba, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, pp. 149-181.
- FAIRLIE, R. y B. MEYER (1996), "Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations", *Journal of Human Resources*, nº 31, pp. 292-328.
- FREEDMAN, M. y J. KORAZIM (1985), "Self employment and the decision to emigrate: Israelis in New York city", *Contemporary Jewry*, 7: 56-75.
- GALLO, C. (1983), *The construction industry in New York city: immigrant and black entrepreneurs*, Columbia, Columbia University.
- GIMÉNEZ, C. (2000), "Inmigración y multiculturalidad en Lavapiés: un marco interpretativo de los procesos urbanos de multiculturalización". Ponencia presentada al *II Congreso sobre la inmigración en España*. Instituto Universitario Ortega y Gasset y Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- GLAZER, N. (1955), "Social characteristics of American Jews", *American Jewish Yearbook*, vol. 55, pp. 3-41.
- GOLD, S. J. (1997), "Transnationalism and Vocabularies of Motives in International Migration: The case of Israelis in the United States", *Sociological Perspectives*, nº 40, pp. 409-427.
- (2001), "Gender, Class, and Networks: Social Structure and Migration Patterns among Transnational Israelis", *Global Networks*, vol. 1, nº 1, pp. 19-40.
- GOLDRING, L. (1996), "Blurring borders: constructing transnational communities in the process of Mexico-U.S. Immigration", *Research in Community Sociology*, nº 6, pp. 69-104.
- GRANOVETTER, M. (1973), "The strength of weak ties", *American Journal Sociology*, vol. 78, nº 6, pp. 1360-1380.
- GRASMUCK, S. y P. PESSAR (1991), *Between two islands: Dominican international migration*, Berkeley, University of California Press.
- GUARNIZO, L. (1997), "The Mexican Ethnic Economy in Los Angeles: Capitalist Accumulation, Class Restructuring, and the Transnationalization of Migration", *La Jolla*, CA: Center for U.S. Mexico Studies, University of California, San Diego.
- (2004), "Aspectos económicos del vivir transnacional", en A. Escrivá y N. Ribas (coords.), *Migración y desarrollo*, Córdoba, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

- GUARNIZO, L. E., A. PORTES y W. HALLER (2003), "Assimilation and Transnationalism: Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants", *American Journal of Sociology*, vol. 108, nº 6, pp. 1121-1148.
- GUARNIZO, L. y M.P. SMITH (1998), "The location of transnationalism", *Comparative Urban and Community Research*, nº 6, pp. 3-34.
- GUARNIZO, L.E., A.I. SÁNCHEZ y E. ROACH (1999), "Mistrust, fragmented solidarity and transnational migrations: Colombians in New York and in Los Angeles", *Ethnic and Racial Studies*, nº 22, pp. 365-396.
- HALLER, W. (2004), "Immigrant entrepreneurship in comparative perspective: rates, human capital profiles and implications of immigrant self-employment in advanced Industrialized societies", paper prepared for the *Luxembourg Income Study Conference*, June, Bourglinster, Luxemburg.
- HERRANZ, Y. (1996), *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción*, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- ITZIGSOHN, J. (1995), "Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies: A Comparative Analysis of Low-Income Household Strategies in the Caribbean Basin", *Social Forces*, vol. 74, nº 2, pp. 633-657.
- ITZIGSOHN, J., C.DORE, E. HERNÁNDEZ y O. VÁZQUEZ (1999), "Mapping Dominicans transnationalism", *Ethnic and Racial Studies*, nº 22, pp. 316-329.
- JOBU, R. (1998), *Ethnicity and assimilation*, Albany State, University of Nueva York.
- KIM, I. (1981), *The new urban immigrants; Koreans immigrants in Nueva York City*, Princeton, Princeton University Press.
- KIM, I. (edit.) (1999), *Koreans in the Hood, Conflict with African Americans*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- (2003), "Ethnic enclave economy in urban China: The Korean immigrants in Yanbian", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 26, nº 5, pp. 802-828.
- KLOOSTERMAN, R. (2000), "Immigrant entrepreneurship and the institutional context: a theoretical exploration", en J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses: the Economic, Political and Social Environment*, Nueva York, St. Martin Press, pp. 90-106.
- KLOOSTERMAN, R., J. VAN DER LEUN y J. RATH (1999), "Mixed embeddedness, (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands", *International Journal of Urban and Regional Research*, nº 23, pp. 252-266.
- KLOOSTERMAN, R. y J. RATH (2001), "Immigrant entrepreneurs in advanced economies, mixed embeddedness further explored", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, nº 27, pp. 189-201.
- LANDOLT, P., L. AUTLER y S. BAIRES (1999), "From hermano lejano to hermano mayor: the dialectics of Salvadoran Transnationalism", *Ethnic and Racial Studies*, nº 22, pp. 290-315.
- LEE, J. (2002), "From civil relations to racial conflict, Merchant-customer interactions in urban America", *American Sociological Review*, nº 67, pp. 77-98.

- LI, P. S. (1997), "Asian capital and Canadian business", *Discrimination in Employment*, nº 2, pp. 81-98.
- LIGHT, I. (1972), *Ethnic enterprise in America*, Berkley, University of California Press.
- (1979), "Disadvantages minorities in self-employment", *The International Journal of Comparative Sociology*, nº 20, pp. 31-45.
- (1980), "Asian enterprise in America: Chinese, Koreans and Japanese in small business", en S. Cummings (ed.), *Self-help in urban America*, Port Washington, National University Publications, pp. 33-57.
- (2002), "Immigrant place entrepreneurs in Los Angeles, 1970-1999", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, pp. 215-228.
- (2003), "Economías étnicas", Ponencia presentada al *Seminario sobre el Empresariado étnico en España*, Centro de Estudios Internacionales e Interculturales, Universidad Autónoma de Barcelona.
- LIGHT, I. y E. BONACICH (1988), *Immigrant entrepreneurs. Koreans in Los Angeles, 1965-1982*, Berkeley, University of California Press.
- LIGHT, I. y S. GOLD (2000), *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- LIGHT, I. y S. KARAGEORGIS (1994), "The ethnic economy", en N. Smelser y R. Swedberg (edit.), *The handbook of economic sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundations, pp. 647-671.
- LIGHT, I. y C. ROSENSTEIN (1995), *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*, Hawthorne, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- (2001), "Expanding the interaction theory of entrepreneurship", en A. Portes (edit.) *The economic sociology of immigration*, Nueva York, Russell Sage Found.
- LIGHT, I., G. SABAGH, M. BOZORGMEHR y C. DER-MARTIROSIAN (1994), "Beyond the Ethnic enclave economy", *Social Problems*, nº 1, pp. 65-80.
- LIGHT, L., M. ZHOU y R. KIRN (2002), "Transnationalism and American Exports in an glisten-Speaking World", *International Migration Review*, vol. 36, nº 3, pp. 702-725.
- LOGAN, J. R., R.D. ALBA y T.L. MCNULTY (1994), "Ethnic Economies in Metropolitan Regions, Miami and Beyond", *Social Forces*, nº 72, pp. 691-724.
- LOGAN, J., R. ALBA y B. STULTS (2003), "Enclaves and entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities", *International Migration Review*, vol. 37, nº 2, pp. 344-388.
- MAHLER, S. J. (1999), "La industria salvadoreña de remesas", en G. Mummert (ed.), *Fronteras Fragmentadas*, Michoacán, El Colegio de Michoacán.
- MARX, K. (1976), *El capital*, México, FCE.
- MASSEY, D. (1988), "International migration and economic development in comparative perspective", *Population and Development Review*, nº 14, pp. 383-414.

- MIN, P. G. (1996), *Caught in the middle, Korean merchants in America's multiethnic cities*. Los Angeles, University of California Press.
- MOLDHAWER, B. (2005), "Transnational Migrant Communities and Education Strategies among Pakistani Youngsters in Denmark", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 31, nº 1, pp. 51-78.
- MORERAS, J. (1999), *Musulmanes en Barcelona, Espacios y dinámicas comunitarias*, Barcelona, CIDOB. (2002), *Les activitats comercials dels estrangers a Ciutat Vella*, Barcelona, CIDOB.
- PARELLA, S. (2004), "Estrategias étnicas de los comercios étnicos en España. El caso de la ciudad de Barcelona", *Actas del IV Congreso de la Inmigración en España*, Gerona.
- PARK, R. E. (1936), "The nature of race relations", *Race and Culture*, Glencoe, Free Press, pp. 81-116.
- PECOUD, A. (2004), "Entrepreneurship and Identity: Cosmopolitanism and Cultural Competencies among German-Turkish Businesspeople in Berlin", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 30, nº 1, pp. 3-20.
- PIORE, M. (1974), "Notes for a theory of labor market stratification", en R. C. Edwards M. Relch y D. M. Gordon (eds.), *Labor market Segmentation*, Lexington Mass. Lexington Books, pp. 125-149.
- POPKIN, E. (1999), "Guatemalan Mayan Migration to Los Angeles: Constructing Transnational Linkages in the Context of the Settlement Process", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, nº 2, pp. 267-289.
- PORTES, A y L. GUARNIZO (1991), *Capitalistas del Trópico: La Inmigración los Estados Unidos y el Desarrollo de la Pequeña Empresa la República Dominicana*. República Dominicana, FLASCO.
- PORTES, A. y R. BACH (1985), *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press.
- PORTES, A. y L. JENSEN (1987), "What's an ethnic enclave? The case for conceptual clarity", *American Sociological Review*, vol. 52, nº 6, pp. 768-771.
- (1989), "The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before Mariel", *American Sociological Review*, nº 54, pp. 929-949.
- PORTES, A. y R.D. MANNING (1986), "The immigrant enclave: Theory and empirical examples", en J. Nagel y S. Olzak (eds.), *Comparative Ethnic Relations*, Nueva York, Academic Press, pp. 47-68.
- PORTES, A. y K. WILSON (1980), "Immigrants enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami", *American Journal Sociology*, nº 86, pp. 295-319.
- PORTES, A., W.K. HALLER y L.E. GUARNIZO (2002), "Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation", *American Sociological Review*, nº 67, pp. 278-298.
- PORTES, A., L. GUARNIZO y P. LANDDOLT (1999), "The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field", *Ethnic and Racial Studies*, nº 22, pp. 217-237.

- PORTES, A. y M. ZHOU (1992), "En route vers les sommets : perspectives sur la question des minorités ethniques", *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, nº 1, pp. 171-192.
- PRIES, L. (2001), "The approach of transnational social spaces. Responding to new configuration of social and spatial", en L. Pries, (ed.), *New transnational social spaces. international migration and transnational companies in the early twenty-first century*, Londres, Routledge, pp. 3-33.
- RAIJMAN, R. y M. TIENDA (2003), "Ethnic Foundations of Economic Transactions: Mexican and Korean Immigrant entrepreneurs in Chicago", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 26, nº 5, pp. 783-801.
- RATH, J. y R. KLOOSTERMAN (2000), "Outsiders business: a critical review on immigrant enterpreneurship", *International Migration Review*, nº 34, pp. 656-680.
- ROMNEY, L. (1999), "Minority-owned firms td to hire within own ethnic group", *Los Angeles Times*, nº 9, pp. 18-99.
- ROUDOMETOF, V. (2005), "Transnationalism, cosmopolitanism and glocalization", *Current Sociology*, vol. 53, nº 1, pp. 113-135.
- SANDERS, J. y V. NEE (1987), "Limits of ethnic solidarity in the enclave economy", *American Sociological Review*, nº 52, pp. 745-767.
- SCHUMPETER, J. (1975), *Capitalism, socialism and democracy*, Nueva York, Harper and Row.
- SEMPERE, J. D. (2000), "El tránsito de argelinos por el puerto de Alicante", *Investigaciones Geográficas*, nº 24, pp. 110-132.
- SIMMEL, G. (1977), "El espacio y la sociedad", *Sociología: Estudios sobre las formas de socialización*, Vol. II, Madrid, Revista de Occidente.
- SMART, J. (2003), "Ethnic entrepreneurship, Transmigration, and Social Integration: An Ethnographic Study of Chinese Restaurant Owners in Rural Western Canada", *Urban Anthropology*, vol. 32, nº 3-4, pp. 311-342.
- SOLÉ, C. y S. PARELLA (2005), *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*, Barcelona, Cidob.
- SOW, P. (2004), "Prácticas comerciales transnacionales y espacios de acción de los senegaleses en España", en Á. Escrivá y N. Ribas (coords.), *Migración y desarrollo*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Córdoba, pp. 235-254.
- SUTTLES, G. (1972), *The social construction of communities*, Chicago, University of Chicago Press.
- TIENDA, M. y R. RAIJMAN (2000), "Immigrants' Income Packaging and Invisible Labor Force Activity", *Social Science Quarterly*, nº 81, pp. 291-310.
- VERTOVEC, S. (2003), "Migrants transnationalism and modes of transformation", Papers in conference *Conceptual and Methodological developments in the Study of International Migration*, Princeton University, 23-25 mayo 2003.
- (2004), "Cheap calls: The social glue of migrant transnationalism", *Global Networks*, vol. 4, nº 2, pp. 219-224.

- VIDICH, A. y J. BENSMAN (1960), *The organization man*, Anchor, Garden City.
- WALDINGER, R. (1984), "Immigrant enterprise in the New York garment industry", *Social Problems*, n° 32, pp. 60-71.
- (1985), "The making of an immigrant niche", *International Migration Review*, n° 1, pp. 1-30.
- (1986), *Through the eye of the needle*, Nueva York, New York University Press.
- (1993), "The ethnic enclave debate revised", *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 13, pp. 34-51.
- WALDINGER, R., H. ALDRICH y R. WARD (eds.) (1990), *Ethnic entrepreneurs*, Londres, Sage Publications.
- WALDINGER, R., WARD, R. y H. ALDRICH, H. (1985), "Trend report. Ethnic business and occupational mobility in advances societies", *Sociology*, n° 4, pp. 586-597.
- WALDINGER, R. y D. FITZGERALD (2004), "Transnationalism in Question", *American Journal of Sociology*, vol. 109, n° 5, pp. 1177-1195.
- WEBER, M. (1947), *The theory of social and economic organization*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1958), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Nueva York, Scribner.
- WILSON, K. y W. MARTIN (1982), "Ethnic enclaves: A comparison of the Cuban and black economies in Miami", *American Journal of Sociology*, vol. 88, pp. 135-160.
- WIRTH, L. (1928), *The Ghetto*, Chicago, University of Chicago Press.
- WONG, LI. W. (1997), "Globalization and transnational migration, a study of rect Chinese capitalist migration from the Asian Pacific to Canada", *International Sociology*, n° 12, pp. 329-351.
- (2004), "Taiwanese Immigrant entrepreneurs in Canada and Transnational Social Space", *International Migration*, vol. 42, n° 2, pp. 113-152.
- YEUNG, H. W. (1999), "The Internationalization of Ethnic Chinese Business Firms from Southeast Asia, Strategies, Processes and Competitive Advantage", *International Journal of Urban and Regional Research*, n° 23, pp. 103-127.
- YOON, I. (1995), "The Growth of Korean Immigrant entrepreneurship in Chicago", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 18, n° 2, pp. 315-335.
- ZELLNER, H. (1980), "Middleman minority theories; a critical review", en R. Brice-Laporte (ed.), *Sourcebook on the new immigration*, New Brunswick, N.J., Transaction book.
- ZHOU, M. (2004), "Revisiting ethnic entrepreneurship: convergences, controversies and conceptual advancements", *International Migration Review*, vol. 38 n° 3, pp. 1040-1074.

RECIBIDO: 31/08/2005

ACEPTADO: 16/02/2005