

Empresariado étnico en España.

Economías étnicas.
Ivan Light

Economías étnicas¹

Ivan Light

Los estudios sobre la economía étnica, descendientes directos de la teoría de las minorías intermediarias que todavía continúa incluyéndolos (Min, 1996; Yeung, 1999; Kim, 1999; Chirot y Reid, 1997; Lee, 2002), ahora se ocupan también de la independencia económica de los inmigrantes y de las minorías étnicas en general y no sólo de las minorías intermediarias². La independencia económica parcial o total representa para los inmigrantes y para las minorías étnicas una autodefensa básica y omnipresente frente a la exclusión y las desventajas que encuentran en el mercado laboral. Las economías étnicas permiten a los inmigrantes y a las minorías étnicas superar las desventajas y la exclusión, negociando los términos de su participación en el mercado laboral de la sociedad general desde una posición de fuerza relativa. Esto significa que la definición de economía étnica se ha ampliado durante la última década. Light y Krageorgis (1994: 647) definían una economía étnica como “los autoempleados y empleadores, sus trabajadores familiares no asalariados, y sus empleados coétnicos”³. Una década más tarde esta definición es válida únicamente para describir la *economía de propiedad étnica*, que tan solo es un componente de una economía étnica sin abarcar la totalidad. Tal como se entiende actualmente, la *economía étnica* consta de dos sectores: la economía étnicamente controlada, y la economía de propiedad étnica⁴. Una *economía de propiedad étnica* todavía se define por la propiedad de los negocios⁵.

¹ El autor agradece al Hansewissenschaftskolleg por su apoyo para disponer del tiempo necesario para completar este trabajo.

² Más amplia que la definición de Hillman (2000: 419) porque incluye a las minorías étnicas, pero por otra parte idéntica: “Alles was von Auslaendern als Selbststaendigkeit betrieben wird”.

³ Esta revisión de los estudios realizados actualiza el trabajo de Light y Karageorgis (1994).

⁴ Se debería diferenciar entre economía de propiedad étnica y economía de enclave étnico. Los términos no son sinónimos aunque a menudo son utilizados con poco cuidado como si lo fueran. Una economía de enclave étnico

Por otra parte, la *economía étnicamente controlada*, requiere el control étnico, pero no es imprescindible la propiedad. 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). Un gremio dominado étnicamente es el ejemplo más sencillo. Los gremios influyen en las políticas de contratación y de salarios de empresas que no poseen. En realidad, el control no suele ser frecuente; mientras que la *influencia*, en cambio, sí lo es. Influencia es menos que control, pero de cualquier modo implica la capacidad de tomar decisiones sobre salarios y contratación (Rogerson, 1999). La *ocupación absoluta de puestos de trabajo* se produce cuando, gracias al control coétnico, los empleados contratan sólo a coétnicos. La ocupación relativa de puestos de trabajo ocurre cuando, gracias a la influencia coétnica, los empleados contratan a coétnicos a una escala significativamente elevada, pero sin llegar al monopolio absoluto.

La nueva distinción entre economía de propiedad étnica y economía étnicamente controlada es semejante a la clásica entre propiedad y control de las empresas. Igual que, por muchas razones, lo mismo da que los accionistas posean las empresas que los gestores controlan, de la misma manera a veces no importa que los no coétnicos sean propietarios de las empresas si, y en la medida en que, los empleados coétnicos las controlen. Quienes controlan una empresa obtienen recompensas que se les niegan a otros. De hecho, el control es mejor que la propiedad pues quienes controlan consiguen beneficios sin los riesgos o costes financieros que acarrea la propiedad.

Tanto la economía de propiedad étnica como la economía étnicamente controlada están compuestas de subsectores formales, informales e ilegales (Tienda y Rajjman, 2000: 292-296). El sector formal incluye a las empresas que pagan impuestos y están registradas oficialmente. Cuando los empleados coétnicos controlan estas empresas sin poseerlas se puede decir que trabajan en el subsector formal de la economía étnicamente controlada. Si los coétnicos poseen estas empresas, entonces los propietarios y sus empleados coétnicos trabajan en el subsector formal de la economía de propiedad étnica, el cual todavía constituye el foco principal de los estudios realizados. El sector informal consta de empresas que, produciendo bienes y mercancías legales, lo hace sin pagar impuestos ni tener reconocimiento oficial (Bourgeois, 1995).

es una economía de propiedad étnica que está geográficamente agrupada alrededor de un núcleo con alta densidad residencial (Light, Sabagh, Bozorgmehr, y Der-Martirosian, 1995; Werbner, 2001). Las economías de enclave étnico son un caso especial de economía de propiedad étnica. De cien economías de propiedad étnica, sólo 14 eran también economías de enclave étnico (Logan, Alba y McNulty, 1994).

⁵ La definición de propiedad de la empresa es más complicada de lo que parece. El censo de EE UU ofrece dos criterios: autoempleo declarado e ingresos por autoempleo. El primer grupo registra autoempleados; el segundo, que se han obtenido ingresos del autoempleo. La coincidencia de estas dos categorías es de sólo el 60 % (Light y Rosenstein, 1995: 44). Muchas personas están autoempleadas además de tener un trabajo asalariado (Li, 2000).

Cuando los coétnicos poseen estas empresas, su economía de propiedad étnica ocupa el subsector informal. Si los empleados coétnicos controlan esas empresas sin poseerlas, entonces la empresa informal se encuadra en la economía étnicamente controlada⁶. El subsector ilegal, por su parte, lo conforman empresas que manufacturan o distribuyen productos o mercancías prohibidas a clientes que los desean, especialmente drogas, juego y prostitución, pero también documentos falsos de inmigración, pornografía y videos piratas. Como antes, la propiedad coétnica de empresas ilegales se encuentra en la economía de propiedad étnica, mientras que el control coétnico pertenece a la economía étnicamente controlada (Tabla 1). Esta tipología clasifica todos los casos posibles, delimitando el concepto de economía étnica, aunque, no obstante, las categorías 5 y 6 sean poco frecuentes.

TABLA I
SECTORES Y SUBSECTORES DE LA ECONOMÍA ÉTNICA

Sector	Economía de propiedad étnica			Economía étnicamente controlada		
Subsector	Formal	Informal	Ilegal	Formal	Informal	Ilegal
	1	2	3	1	2	3

Ejemplos:

- 1 Propietarios de lavanderías, sus familiares trabajadores no asalariados y sus empleados coétnicos
- 2 Propietarios de talleres de confección sin licencia, sus familiares trabajadores no asalariados y sus empleados coétnicos
- 3 Propietarios de negocios de apuestas, sus familiares trabajadores no asalariados y sus empleados coétnicos
- 4 Empleados coétnicos que controlan las empresas de lavanderías que los emplean.
- 5 Empleados coétnicos que controlan los talleres de confección sin licencia donde trabajan.
- 6 Empleados coétnicos que controlan los negocios de apuestas que los emplean.

Los trabajadores inmigrantes y de minorías étnicas a menudo recurren al autoempleo debido a sus desventajas en el mercado laboral (Raes, 2000:34; Tienda y Rajjman, 2000: 300). Las discriminaciones racial, étnica y religiosa constituyen las principales causas de desventaja, pero la carencia de conocimientos lingüísticos y el hecho de no poder acreditar su capital humano, también juegan un papel importante. En cualquier caso, la desventaja principal es la provisión de fuerza de trabajo, que se produce cuando los trabajadores no pueden conseguir salarios o empleo asalariado que alcance a la compensación predominante del mercado por su capital humano.

⁶ El propietario de la empresa y sus empleados coétnicos pertenecerían a otro grupo de la economía de propiedad étnica. La misma empresa podría aparecer en el grupo A de la economía étnicamente controlada y en el grupo B de la economía de propiedad étnica.

La desventaja más extrema del mercado laboral es el desempleo de larga duración. Llegado a este punto, los trabajadores con desventajas y que disponen de recursos sólidos (capital humano, social, financiero y cultural), buscando cómo mejorar su situación se autoemplean en el sector formal, y quienes tienen menos recursos en el informal. A menudo, empresas que comienzan en el sector informal con el tiempo pasan al formal (Rajman y Tienda, 1999; Robert y Bukodi, 2000: 151). La tasa de autoempleo de inmigrantes es mayor en el sector informal que en el formal, y ambas aumentan espectacularmente si se considera el pluriempleo⁷.

Todos los coétnicos empleados en la economía de propiedad étnica o en la étnicamente controlada pertenecen a la economía étnica de su grupo. Cada grupo étnico tiene una economía étnica aunque sea muy pequeña⁸. El tamaño de las economías étnicas frente al empleo en la sociedad general es históricamente muy variable y dependiente de cada grupo etnocultural (Shrover, 2001)⁹. A veces la mayoría de los coétnicos encuentra empleo en la economía étnica y otras no (Boyd, 2000, 2001a). De cualquier modo el tamaño absoluto y relativo de las economías étnicas, sus sectores y subsectores, es decisivo. Por el momento, sólo la economía de propiedad étnica del subsector formal puede ser estimada a partir de datos de fuentes oficiales. Las economías étnicamente controladas y las de propiedad étnica en los subsectores informal e ilegal no quedan registradas en las estadísticas oficiales y sólo pueden estimarse a partir de investigaciones sociales, la única fuente de información sobre este tema. La mejora y el debate sobre los volúmenes estimados y su validez es un constante interés metodológico de la investigación de las economías étnicas (Sik, 1998: 5-8, 59-68).

Los investigadores han desarrollado métodos cuantitativos que permiten estimar el tamaño de las economías étnicas a partir de estadísticas públicas (Hum, 1997; Logan, Alba, Dill, y Zhou, 2000). Estas metodologías permiten a los analistas aproximarse al volumen de las economías étnicas de una gran variedad de grupos etnoraciales en diferentes lugares, mientras que la metodología previa se basaba en estudios de caso de un solo grupo en un único lugar. Los estudios de caso localizados todavía proporcionan el método más exacto, pero son incapaces de producir generalizaciones amplias. De acuerdo a estas metodologías de estimación las economías étnicas son sorprendentemente grandes. Utilizando datos del censo y revisando las investigaciones, Light y Gold (2000: 34) descubrieron que el 11 % de la fuerza de trabajo de todas las personas

⁷ “La omnipresencia del autoempleo es apreciablemente mayor si se considera a quienes están pluriempleados” (Tienda y Rajman, 2000: 300).

⁸ En principio, incluso los grupos étnicos dominantes o mayoritarios tienen economías étnicas, pero las investigaciones empíricas realizadas se ocupan muy poco de este caso. Debería ser discutible, pero no lo es. Dado que las investigaciones abordan únicamente a los grupos étnicos inmigrantes y minoritarios, esta restricción limita también la revisión de las investigaciones que aquí se ofrece.

⁹ Los inmigrantes que retornan comienzan negocios en sus pueblos de origen. Véase Massey y Parado, 1998.

nacidas en el extranjero en 1990 se encontraba en el subsector formal de la economía de propiedad étnica¹⁰. Naturalmente, cada uno de los grupos tiene una economía de propiedad étnica mayor o menor del promedio estadístico. Entre los hispanos el promedio era del 9,9 %; los afroamericanos el 5,6 %; los asiáticos el 19,2 % y los coreanos más del 50 %. Light y Gold (2000: 52) estimaron que la décima parte del promedio de los trabajadores de los grupos étnicos de Estados Unidos tenían empleo en el sector informal de la economía de propiedad étnica¹¹. Grupos específicos estaban por encima o por debajo de ese promedio que también variaba de una ciudad a otra. En el estudio más comprehensivo y serio para medir el sector de autoempleo informal, Tienda y Rajman encontraron que el 38 % de los grupos domésticos de inmigrantes mexicanos en Chicago trabajaba en la economía informal. La gestión del alquiler inmobiliario era el negocio informal tipo, pero no queda claro si los mexicanos alquilaban sus propias propiedades o si subarrendaban las propiedades de otros, en cuyo caso se trataría de control étnico, y no de propiedad étnica.

Una abundante serie de investigaciones a lo largo del tiempo ha tratado de calibrar el tamaño de los *nichos étnicos* que ahora suelen definirse como conjuntos o grupos de trabajo u ocupacionales de coétnicos cuando sobrepasan en 150 % el número esperado (Boyd, 2001b: 89). Dado que agruparse implica control, la medida de los nichos étnicos estima a grosso modo la amplitud de la economía étnicamente controlada del subsector formal¹². El agrupamiento varía mucho de un grupo a otro, de ciudad a ciudad, y de década a década. Sus causas no siempre son las mismas (Talwar, 2001: 121). Entre los afronorteamericanos el sector público representa el principal nicho étnico (Boyd, 1993). Alrededor del 20 % del promedio de los grupos etno-raciales trabaja en economías étnicamente controladas (Light y Gold, 2000: 52). Añadiendo este 20 % de trabajadores al otro 20 % de los empleados en los subsectores formal e informal de las economías de propiedad étnica, más el uno por ciento estimado que trabaja en la economía ilegal, exclusiva de personas en prisión, Light y Gold (2000: 52) estimaron que el 41 % de la fuerza de trabajo de Estados Unidos trabajaba en las economías étnicas¹³.

¹⁰ "... el 46 % de todos los empleados en Australia trabaja en pequeñas empresas. Si añadimos a ese porcentaje los trabajadores familiares sin salario, los propietarios-gestores de empresas autoempleados y empleadores, entonces alrededor de dos tercios (63 %) del total de la fuerza de trabajo australiana forma parte del sector de la pequeña empresa. Esto está un poco por encima de la media de los siete países" (Collins, et al., 1996: 112).

¹¹ Sik (1998: 77) estima que el 11 % del total de los gastos de los grupos domésticos entraba en la economía informal de Hungría en 1997.

¹² "Los nichos étnicos surgen cuando un grupo es capaz de colonizar un sector concreto de trabajo de tal modo que los miembros tienen un acceso privilegiado a los nuevos puesto de trabajo, mientras que se restringe a los de fuera" (Portes, 1998: 13).

¹³ Farlie (1999: 8) llega a la conclusión de que alrededor del 2,4 % de los jóvenes estadounidenses vendió drogas al menos una vez en 1980. Otro 13 % vendió hachis.

Ingresos, riqueza y explotación

¿Cómo es de lucrativa la economía étnica? Este tema continúa atrayendo un interés persistente y, a menudo, polémico en Estados Unidos, pero no en Europa (Barrett, Jones y McEvoy, 1996). Esta polémica se produce debido a la afirmación realizada por Alejandro Portes *et al.* de que el subsector formal de la economía de enclave étnico genera unas ganancias mayores que las obtenidas por los coétnicos con un nivel educativo similar en el empleo asalariado general. En la medida en que las economías de enclave étnico disfrutaban de mayores ingresos se cuestiona a la teoría asimilacionista que conduce a la pérdida de la propia etnicidad, pues las economías étnicas que pueden impedir la asimilación a cambio proporcionan mayores ganancias (Werbner, 2001: 677; Bankston y Zhou, 1996: 39). Es decir, las economías de enclave étnico, con su consiguiente aislamiento social, geográfico y económico, resultan económicamente más ventajosas que la integración en la sociedad general, siendo un obstáculo para ella. El desarrollo paralelo de suburbios étnicos manifiesta de forma muy clara la amenaza social de este tema económico (Logan, Alba y Zhang, 2002: 300, 320).

Desde 1994 la investigación en su mayor parte no cesa de comparar los ingresos de acuerdo al nivel educativo de los coétnicos en las economías de enclave y de propiedad étnicas con los del empleo en el mercado laboral de la sociedad general (Spener y Bean, 1999). Nuevos resultados continúan llegando a la misma falta de conclusión que los revisados en la primera edición de 1994 del *Handbook of Economic Sociology*. Los datos a veces sitúan los ingresos del autoempleo por encima del de los asalariados coétnicos y, a veces, por debajo. Hay variaciones por grupo étnico, por género, por sector económico y por localidad (Li, 1994; Devine, 1994; Light y Roach, 1996)¹⁴. En una importante contribución metodológica, Portes y Zhou (1996) muestran que la especificación de los indicadores de ganancias afectaba a los resultados que obtenían los analistas. Cuando se suprimen los extras o los ingresos se cuentan en términos relativos, antes que en forma absoluta, los investigadores minimizan las ventajas económicas del autoempleo, y viceversa. La conclusión general más segura es que en muchos casos el autoempleo obtiene mayores ingresos que el coétnico asalariado en la economía dominante con un nivel educativo similar. Por mucho que desagrade este hecho, hay que reconocerlo e impedir las interferencias políticas. Por otra parte, las ventajas de las ganancias del autoempleo no constituyen una circunstancia invariable. Los autoempleados ganan menos que los asalariados con tanta frecuencia como ganan más. Hasta aquí el ideal de la integración económica conserva su plausibilidad empírica. De acuerdo al promedio, de todos los grupos étnicos en todos los lugares, el autoempleado y sus equivalentes coétnicos en el sector asalariado general, probablemente

¹⁴ Sobre género, véase Hillman, 1999; Dallalfar, 1994.

obtengan *casi los mismos* ingresos anuales por nivel educativo. El problema es determinar a partir de un promedio estadístico que mezcla a grupos particulares en localidades concretas, cuál es la fuente dinamizadora que tiene consecuencias empíricas de interés real.

Las críticas a la propiedad étnica han sido más fructíferas cuando se centraban en el supuesto, inicialmente planteado por Portes *et al.*, de que no sólo el autoempleado sino incluso sus empleados coétnicos obtenían mayores ingresos que sus coétnicos asalariados con nivel educativo similar. Las empresas pequeñas tienden a contratar a coétnicos (Romney, 1999). La investigación ha demostrado que los empleados coétnicos de las empresas étnicas a veces ganan tanto como sus equivalentes en el mercado de trabajo general, como aparece en los datos de Portes sobre Miami. De todos modos, ese resultado no se puede *generalizar*. Por el contrario, los empleados coétnicos dentro de la economía de propiedad étnica frecuentemente ganan menos de lo que correspondería a su nivel educativo frente a sus equivalentes coétnicos en la economía general. Los empleados coétnicos de la economía de propiedad étnica, ganan de promedio alrededor del 80 % de lo que sus pares coétnicos obtienen en la general. Este resultado empírico es compatible con la teoría de la asimilación y, por consiguiente, con su política adjunta, la de la integración étnica y de los inmigrantes.

La importancia de estos descubrimientos disminuye cuando nos percatamos de que entre dos tercios y el 80 % de los trabajadores en las economías de propiedad étnica son propietarios o miembros de la familia no asalariados, es decir, no empleados. Según lo anterior se puede deducir que el bienestar de los empleados importa menos que el del autoempleado. Además, los salarios más bajos en las economías de propiedad étnica no justifican la acusación de explotación laboral que a menudo se hace a los propietarios de empresas étnicas (Loucky, *et al.*, 1994). La explotación depende de la ratio de salarios-ganancias¹⁵. No puede haber explotación cuando no hay ganancias. Las ganancias de una empresa no incluyen el trabajo del propietario, normalmente el único ingreso que los dueños de empresas étnicas obtienen de largas horas de trabajo (Barrett, Jones, y McEvoy, 1996: 788). Las pequeñas empresas de inmigrantes y de minorías étnicas son improductivas¹⁶. Después de descontar el capital invertido, Bates (1997:249) descubrió que cuando los propietarios poseían un nivel de estudios medios, si eran asiaticoestadounidenses ganaban 6 US \$ por hora en sus empresas y los afronorteamericanos ganaban 6,41 US \$ por hora. Los propietarios sin estudios medios ganaban sólo 3 US \$ por hora de su propio trabajo¹⁷. Estas ganancias son inferiores al actual salario mínimo en California. Si no obtienen ganancias, los propietarios de empresas no pueden explotar a sus trabajadores, *independiente-*

¹⁵ Marx definía la tasa de explotación como $G/G = S$, donde G es ganancia y S salario.

¹⁶ Los empresarios inmigrantes en Gran Bretaña expresan más satisfacción con los ingresos y ganancias que los empresarios blancos británicos (Barret, Jones y McEvoy, 1996: 797).

¹⁷ Obtenían ingresos medios porque trabajaban más horas por año que los empleados.

mente de lo poco que les paguen¹⁸. Bajo estas circunstancias los bajos salarios de los empleados en la economía étnica son una condición para su trabajo, dado que la empresa de su empleador sólo puede existir a condición de que pague salarios bajos.

La misma consideración puede aplicarse a la explotación de los trabajadores familiares sin salario, especialmente a las esposas de los propietarios. Esta denuncia es frecuente en la literatura feminista¹⁹. Tanto varones como *mujeres* tienen tasas más elevadas de autoempleo si están casados, o lo han estado, que los solteros (Devine, 1994: Tabla 4)²⁰. El matrimonio no beneficia únicamente la actividad empresarial de los hombres. Obviamente, cuando las esposas son copropietarias con sus maridos de empresas “caseras”, el marido no puede *explotar* a la esposa, aunque sí que la puede *engañar*²¹. Incluso cuando los maridos son los únicos propietarios de empresas étnicas, antes que copropietarios, el marido-propietario no puede *explotar* a su esposa e hijos no asalariados en ausencia de ganancias. Lo más probable es que la empresa que lucha por la supervivencia de un marido-propietario sólo existe porque puede acceder a trabajo familiar no asalariado (Hillmann, 2000: 429). Por mucho que sea indeseable, esta situación no constituye explotación. Adicionalmente, las mujeres inmigrantes suelen comentar que las ventajas no económicas de las economías étnicas valen más que los salarios bajos que reciben en ellas²². Por último, cuando los hijos adultos son preguntados por su experiencia de trabajo infantil no pagado en las empresas familiares de sus padres, reconocen jornadas muy largas. De todos modos, perciben este trabajo como una condición necesaria para la supervivencia de la empresa y, cuando hablan de ello, no lo denominan explotación. Ayudar “era lo menos que podíamos hacer” para pagar y compensar el duro trabajo de sus padres (Song, 1999: 76).

El reciente interés otorgado a la riqueza, frente a los ingresos, introduce nuevas preguntas sobre las ventajas económicas de la propiedad de empresas²³. En general el autoempleado posee

¹⁸ Pagando los mismos salarios bajos, pero teniendo ganancias, el sector de la comida rápida explota a sus trabajadores adolescentes (Schlosser, 2002: 73).

¹⁹ “La explotación de la fuerza de trabajo femenina con vínculos familiares algunos autores la consideran el pilar para el desarrollo del empresariado de las minorías étnicas en Gran Bretaña” (Hillman, 1999: 269).

²⁰ El matrimonio aumenta la tasa de autoempleo femenino 4,5 veces, mientras que la masculina sólo lo hace en 2,6 veces.

²¹ Incluso cuando las mujeres son quienes obtienen los créditos para hacer empresas, sus parientes masculinos a menudo consiguen controlarlos en el medio rural de Bangladesh (Gotees y Gupta, 1996).

²² “Las inmigrantes chinas con poco conocimiento de inglés y escasa especialización laboral a menudo consideran que el trabajo en Chinatown es una buena opción a pesar de los bajos salarios (...) En Chinatown, los trabajos se encuentran más fácilmente, las jornadas son más flexibles, los empleadores más tolerantes ante la presencia de niños, y las guarderías privadas (...) son más accesibles y asequibles. Además, en el trabajo pueden relacionarse con otras mujeres coétnicas...” (Zhou, 2001b).

²³ Lo mismo se puede decir de la pobreza, la cual es mucho peor ante la carencia de capital social. “La capacidad de una familia para pedir prestado 500 US \$ tenía el efecto de multiplicar sus ingresos actuales por un factor de tres” (Mayer y Jenks, 1988: 108-109).

de diez a 14 veces más riqueza que los empleados asalariados. Esta riqueza se acumula como los dividendos de los propietarios de sus empresas. A medida que una empresa crece, y sus propietarios aumentan sus dividendos, la *riqueza* de los propietarios *aumenta* incluso aunque sus ingresos no lo hagan. Cuando venden sus empresas, los propietarios finalmente disponen de esa riqueza; antes de eso, viven de los ingresos de sus empresas. Incluso si los propietarios de empresas reciben los mismos ingresos que los empleados coétnicos en el mercado general, el bienestar económico real de los propietarios es aparentemente superior gracias a su mayor riqueza. De todos modos, esta ventaja real es más pequeña de lo que indica la estimación debido a los beneficios de la pensión de los empleados. Si los propietarios venden sus empresas para financiar su jubilación, entonces el valor de la empresa debe evaluarse en comparación con las pensiones que recibirán los empleados. Los propietarios poseen riqueza, los empleados pensiones. De hecho, en términos de activos brutos del grupo doméstico, los beneficios de la pensión de los empleados eran solamente la mitad del tamaño de los activos de las empresas en 1995, lo cual sugiere que la ventaja de la riqueza de los autoempleados más que compensa los beneficios de la pensión de los empleados (Keister, 2000: 69, 123).

Investigación europea

Con la consolidación del asentamiento de las poblaciones inmigrantes en Europa, los países europeos han sido testigos del crecimiento del autoempleo de los inmigrantes y de las minorías étnicas, que ahora igualan y, en algunos casos, superan la tasa de autoempleo de los ciudadanos blancos nativos (Razin y Scheinberg, 2001: 272; Barrett, Jones, y McEvoy, 2001: 244; Echikson, 2000; Mung, 1994; Hillmann, 1999: 271-273; Barrett, Jones, y McEvoy, 1996: 783; Beltran, 2000; Kloosterman, van der Leun, y Rath, 1999: 253; Pairault, 1995)²⁴. Para interpretar este cambio, los investigadores europeos se fijaron en los modelos de Estados Unidos; pero estos modelos no siempre se adecuaban a las condiciones europeas (Engelen, 2000; Kloosterman, 2000)²⁵. Rath (2000:10) criticó el modelo de sucesión de los negocios étnicos de Waldinger (1996), observando que Europa no tuvo corrientes previas de inmigrantes cuya salida pudiera absorber a los recién llegados en los nichos vacantes. Mirando al siglo XIX, Shrover (2001: 295-296) descubre que los nichos abandonados por los inmigrantes en los Países Bajos, simplemente desaparecieron. Al desarrollar el concepto de encajado o incrustación mixta (*mixed embeddedness*)

²⁴ Los europeos tienen sus propios problemas de medida. Las estadísticas europeas no diferencian a los inmigrantes de los extranjeros con residencia temporal (Leung, 2001: 279).

²⁵ "Estados Unidos es único en su complacencia para admitir un vasto número de residentes sin cualificación, legales e ilegales, y consiente el desarrollo de un amplio sistema de subcontratación al nivel más bajo" (Freeman y Oegelman, 2000: 117).

para abordar estos temas en 1994, los investigadores neerlandeses contribuyeron con un importante correctivo teórico a una literatura de economía étnica que todavía estaba basada en las investigaciones de Estados Unidos (Kloosterman, van der Leun, y Rath, 1999; Rath, 2002). En general los investigadores europeos observaron el desarrollo de economías étnicas en países cuyos regímenes normativos tienen un mayor alcance que en Estados Unidos (Boissevain, 1997: 313). Como resultado, se dieron cuenta de los temas normativos no abordados por los investigadores estadounidenses cuya perspectiva política incluía formas de ayuda gubernamental a los pequeños negocios, pero no las regulaciones a las que estaban sometidos²⁶.

En general los países europeos se caracterizan por la combinación de un Estado fuerte/mercado débil, justo lo opuesto a Estados Unidos²⁷. La regulación política de las economías de propiedad étnica es mucho más evidente en Europa que en Estados Unidos cuyo Estado neoliberal no ofrece las protecciones sociales de los Estados de bienestar europeos según el modelo renano (Kloosterman, 2000)²⁸. Las regulaciones públicas afectan al empresariado inmigrante y de minorías étnicas de tres formas básicas. Primero, influye en el número y en las características de los inmigrantes, así como en sus derechos legales al autoempleo. Los países europeos no ofrecen visas preferentes a empresarios inmigrantes como sucede en Estados Unidos, Canadá y Australia (Tseng, 2000; Froschauer, 2001). Hasta muy recientemente tampoco ofrecían visas preferentes a trabajadores cualificados en alta tecnología, que frecuentemente se convierten en empresarios. Como consecuencia los países europeos no han atraído a una diversidad tan amplia de recursos empresariales como Estados Unidos. Además, frente a Estados Unidos, los inmigrantes en muchos países europeos no disfrutaban de inmediato del derecho legal al autoempleo. Normalmente el autoempleo se permite solamente a los inmigrantes tras una residencia previa de cuatro a seis años como mínimo, y a veces ni siquiera. Indiscutiblemente a las economías étnicas les cuesta más tiempo desarrollarse en Europa debido a que se exige a los inmigrantes un periodo de residencia más largo antes de estar habilitados para abrir empresas. Segundo, las regulaciones públicas influyen en los requisitos legales que rigen el acceso al autoempleo. Los países europeos requieren que el autoempleado en muchos sectores pase previamente por una formación reglada, se examine de su pericia profesional, y convenza a las autoridades de que su

²⁶ “La mayoría de las investigaciones estadounidenses sobre empresariado inmigrante y étnico da por supuesta la regulación, asumiendo que no es relevante en Estados de bienestar liberales como Estados Unidos” (Rath, 2002: 17).

²⁷ Con el fin de evitar una generalización internacional demasiado amplia, es mejor recurrir a la división de Freeman y Oegelman (2000: 118) de los países europeos en tres niveles, cada uno definido por la amplitud de integración de las políticas nacionales. En el nivel superior se incluye a los Países Bajos, Austria, Suecia, Noruega; en el medio Alemania, Dinamarca, Bélgica, Irlanda, Suiza, Finlandia; en el inferior, más parecido a Estados Unidos, se encuentra Gran Bretaña, Australia y Nueva Zelanda.

²⁸ Las regulaciones también están presentes en Estados Unidos. “...en Nueva York, una persona que venda sin permiso perderá sus mercancías y mucho tiempo y multas en los juzgados” (Austin, 1994: 2129).

proyecto empresarial es de interés público, y, una vez iniciada la empresa, debe someterse a las detalladas normativas sobre estándares laborales, salarios y jornadas, pagos a la seguridad social y calidad de la producción. Tercero, los Estados de bienestar europeos tratan a los desempleados más generosamente que el neoliberal estadounidense. Los beneficios son mayores, el criterio para acceder a ellos más amplio, y su recepción se alarga en el tiempo. Por lo tanto, los inmigrantes desempleados en Europa no se enfrentan a los mismos severos incentivos para el autoempleo que sus pares de Estados Unidos, pues pueden depender del seguro de desempleo y de beneficios sociales durante más tiempo (Freeman y Oegelman, 2000: 118-122).

Dicho esto, cada vez más inmigrantes en Europa, igual que sucede en Estados Unidos, llegan a la conclusión de que el autoempleo les ofrece la mejor solución a largo plazo ante sus desventajas económicas y *sociales* en el mercado del trabajo²⁹. Dado que los regímenes normativos racionan el acceso al autoempleo, los inmigrantes se enfrentan a los administradores por el derecho al autoempleo, y, una vez autoempleados, luchan contra las regulaciones, casi siempre tratando de liberarse de ellas, pero cuando sirven a sus intereses, pidiendo más (Ram, Jones, Abbas, y Sanghera, 2002; Freeman y Oegelman, 2000)³⁰. El enfrentamiento de los inmigrantes a los administradores no requiere necesariamente de una actividad política abierta. Más bien los empresarios inmigrantes lo que hacen es ignorar las normas y después tratar de evitar las penalizaciones (Kloosterman, van der Leun, y Rath, 1999: 258). Así, algunos inmigrantes que no están legalmente habilitados para el autoempleo, lo llevan a acabo de todos modos desafiando a la ley. Estos empresarios construyen economías de propiedad étnica en el sector informal. Los inmigrantes que no superan los exámenes de pericia profesional, practican sus profesiones en la economía sumergida. Los panaderos inmigrantes obligados a utilizar ingredientes caros, los sustituyen por otros baratos. Los empresarios inmigrantes que deben de pagar contribuciones a la seguridad social por sus empleados, mantienen libros de contabilidad falsos. Resulta innecesario decir que los empresarios inmigrantes de Europa no son malintencionados; más bien es la combinación de recursos débiles, desventajas en el mercado laboral y el autoempleo lo que les anima e incluso obliga a subvertir las regulaciones con el objetivo de prosperar o, en muchos casos, simplemente de sobrevivir en las empresas. A menos que reduzcan costes, los empresarios inmigrantes no pueden permanecer en los negocios.

²⁹ La desventaja en el mercado del trabajo debería distinguirse de la desventaja de los recursos. La primera se produce cuando las personas no reciben la esperada compensación por su capital humano; la segunda cuando no disponen del necesario capital humano (Light y Gold, 2000: cap. 8).

³⁰ Incapaz de obtener una licencia para ejercer de dentista en California, Armando comenzó en la clandestinidad tratando a pacientes en su casa, la cual no tiene ninguna identificación externa como clínica dental. "Los pacientes de Armando son casi todos inmigrantes mexicanos que no pueden permitirse ir a una clínica dental regularizada" (Zlolniski, 1994: 2329).

La toma de riesgos y la innovación definen al empresariado (Light y Rosenstein, 1995: 1-2). El éxito en la violación de las regulaciones o en la reducción de su sumisión a ellas son formas desconocidas y ocasionalmente antisociales de innovación empresarial que merecen un mayor reconocimiento teórico del que hasta el momento han recibido. Donde quiera que las leyes y regulaciones constriñan los negocios, los empresarios que las evaden con éxito obtienen una recompensa mercantil. Los empresarios en desventaja en el mercado del trabajo tienen mayores incentivos para realizar evasiones de las normativas cuyo riesgo incluye ir a la cárcel así como pérdidas económicas. Su propia marginalidad económica ofrece a los empresarios inmigrantes y de minorías étnicas un incentivo económico excepcionalmente poderoso para evadir las leyes que regulan el autoempleo y, cuando la evasión es imposible, para reducir su estricto cumplimiento. Por ejemplo, si es capaz de no pagar impuestos y de no ser detenido, un empresario obtiene una ventaja empresarial sobre los competidores que pagan impuestos. De forma similar, si puede deshacerse de los residuos industriales en lugares fuera de control, y eludir el castigo, los empresarios obtienen una ventaja de mercado sobre los competidores que, de acuerdo a las regulaciones, pagan por el transporte y cuotas de sanidad para el tratamiento especial de los desechos industriales. Aunque los empresarios no puedan escapar de las regulaciones, pueden en cambio tratar de negociar su cumplimiento con los agentes encargados de velar por él, posiblemente obteniendo de forma individual, o para toda una clase, privilegios que, estrictamente hablando, la ley no permite. Las estrategias de renegociación incluyen el soborno a la policía y a políticos, pero son más diversas y complejas que el simple soborno.

Un estudio internacional coordinado por Jan Rath *et al.* (2000) sobre el trabajo de la confección en siete ciudades europeas y estadounidenses ilustra muy bien cómo la investigación europea se centra en las regulaciones. Este estudio comparaba investigaciones sobre el trabajo de la confección en París, Londres, las West Midlands, Amsterdam, Nueva York, Miami y Los Angeles. En cada una de estas áreas metropolitanas, los empresarios inmigrantes controlan la industria de la manufactura de la confección donde los trabajadores inmigrantes proporcionan la fuerza de trabajo. La supervivencia del trabajo de la confección controlado por inmigrantes en cada caso dependía de una evasión generalizada y estructurada de las leyes que regulan la jornada laboral, salarios, condiciones sanitarias, trabajo en casa, impuestos, salud y contribuciones sociales. Es decir, en todas estas ciudades, los empresarios inmigrantes no pagaban a los trabajadores por todas las horas trabajadas, ni mantenían las condiciones sanitarias legalmente requeridas en el lugar de trabajo. Los empresarios inmigrantes también imponían trabajar en las casas de modo ilegal, evadían los impuestos sobre sus ganancias, y escabullían o no realizaban las contribuciones sociales legalmente aprobadas³¹. Estas prácticas creaban la manifiesta monstruosidad

³¹ “A pesar de todo el corpus de regulaciones de empleo, salud y seguridad, todavía son habituales algunas prácticas irregulares en las pequeñas empresas de ropa de Gran Bretaña. Pobres condiciones de trabajo caracterizan a

dad industrial denominada talleres que explotan a los obreros (“sweatshops”). Aunque era un tema frecuentemente sacado a la luz por los periodistas, muy pocas veces los talleres clandestinos eran tomados seriamente por la policía y por los políticos, quienes sistemáticamente ignoraban sus violaciones de la legislación. El soborno estaba a veces presente, pero las políticas administrativas eran más importantes. Sin la tolerancia de estas violaciones industriales, una opción de los gobiernos locales, el trabajo manufacturero de la confección no podría haber sobrevivido en ninguna de las siete ciudades dado que, por muy bajos que fueran sus salarios y condiciones laborales, eran inmensamente mejores que en los países del Tercer Mundo donde también hay manufactura de la confección. Para mantener los trabajos de los inmigrantes en la ciudad, la policía y los políticos ignoraban las violaciones de las regulaciones del trabajo.

Amsterdam ofrece un caso concluyente (Raes, *et al.*, 2002). Probablemente debido a que los Países Bajos poseen una de las economías europeas más corporativas, los políticos y la policía de Amsterdam finalmente obligaron al cumplimiento de la normativa laboral que gobernaba la manufactura de la confección. La policía realizó redadas en fábricas y confiscó libros de contabilidad. Multó y cerró a las empresas que no cumplían la ley. Durante tres años, el cumplimiento estricto de la ley clausuró el 90 % de los talleres de confección de Amsterdam (Rekers y Van Kempen, 2000: 66). La mayoría del trabajo manufacturero de la confección de la ciudad desapareció o se trasladó a Polonia donde una fuerza de trabajo más barata y estándares laborales más bajos le proporcionaban un paraíso. No hace falta decir que en Amsterdam, el estricto cumplimiento de la ley ha dejado sin sus empresas a los empresarios inmigrantes y sin empleos de salarios bajos a muchos trabajadores inmigrantes. Por lo tanto, el exitoso cumplimiento de la ley aumentó el desempleo entre los inmigrantes, dejando abierta la cuestión de que seguir estrictamente las regulaciones laborales no beneficiaba a los intereses económicos de la ciudad y mucho menos a los de los inmigrantes.

Interaccionismo y globalización

El interés europeo en los regímenes reguladores ocupa una posición intersticial entre lo que fue el centro teórico de la investigación de las empresas étnicas, y lo que también podría ser su futuro núcleo. Mirando primero al pasado, el anterior *Handbook* afirmaba que el interaccionismo constituía el “movimiento dominante de pensamiento” en las investigaciones de la economía

muchas empresas del sector de la confección en West Midlands. Se descubrieron empresas de confección abiertas en ‘fábricas abandonadas, antiguos almacenes, habitaciones en callejones sobre tiendas y en viviendas’. La gente trabaja en condiciones de hacinamiento, con iluminación, ventilación y saneamiento inadecuados. Los aspectos de salud y de seguridad son insatisfactorios, no hay planes de emergencia para casos de incendio y las puertas de salida estaban bloqueadas” (Ram, Jerrad, and Husband, 2001: 82).

étnica. El *interaccionismo* hace referencia a que las empresas de inmigrantes y de las minorías étnicas dependen de “la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que los consumidores demandan”. Esta perspectiva estadounidense se centra únicamente en la demanda del consumidor, ignorando las regulaciones de la políticas públicas. No obstante, una estructura de oportunidad abarca tanto la demanda del consumidor como el régimen normativo. Así, la demanda del consumidor de marihuana se encuentra ante el rechazo de las regulaciones si la policía arresta a los vendedores, limitando políticamente una oportunidad económica que a su vez obedece a la activa demanda del consumidor. En este sentido, el concepto de encajado o incrustación mixta (“mixed embeddedness”) introduce en la teoría interaccionista una estructura de oportunidad con un aspecto normativo y otro de demanda (Kloosterman, van der Leun y Rath, 1999: 257). Las economías étnicas dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que está permitido que ofrezcan, *no* entre la demanda del consumidor y lo que los grupos *pueden* ofrecer. Esta fórmula corrige el economicismo en que había caído la teoría interaccionista de Waldinger. Aquí *economicismo* significa la suposición oculta de que la demanda del consumidor es lo único que las empresas étnicas deben satisfacer, olvidándose de su dependencia igualmente importante de las regulaciones.

Mirando hacia el futuro, un corpus ya sustancial y todavía creciente de investigaciones examina a los negocios étnicos en el contexto de la globalización, una corriente predominante de la última década y presumiblemente también de la siguiente. La globalización lleva el contexto interaccionista a un nivel superior, al preguntar cuál es la adecuación entre las economías étnicas y la estructura de oportunidad global. Desde la demanda, la globalización amplía el repertorio de los gustos de los consumidores en todas partes, fomentando los negocios que ofrecen productos y servicios exóticos y especializados culturalmente (Collins, et al., 1995: 101; Romney, 1995: 130). La globalización también aumenta los ingresos procedentes de los consumidores más acaudalados, creando una demanda efectiva de bienes cosmopolitas. La creciente aceptación del consumidor y una demanda efectiva de productos extranjeros fortalece a las empresas de las minorías étnicas y de los inmigrantes. La popularidad de los *donar kebab* turcos en Alemania es un ejemplo; la de la acupuntura china, otro. Los consumidores alemanes demandan ahora comida turca y médicos chinos, cuando hace tan sólo una generación no querían a ninguno de los dos (Hillmann y Rudolph, 1997; Rudolph y Hillman, 1998; Gabaccia, 1998: 120). A su vez, la demanda incontrolable y en aumento de los consumidores ha forzado a los regímenes normativos a modificar prácticas que anteriormente obstaculizaban a los negocios étnicos. Los círculos financieros europeos son cada vez más conscientes del atractivo económico ofrecido por el turismo interno que se dirige a visitar las comunidades étnicas (Tait, 2001). En el Estado de California, el título “Doctor de medicina oriental” permite ahora que una persona practique la medicina, una profesión que hasta hace poco excluía por ley a tradiciones médicas no occidentales del acceso al

mercado. La promoción del turismo en barrios de inmigrantes y étnicos también ha obligado a las autoridades europeas a repensar las regulaciones que gobiernan la vivienda de las poblaciones extranjeras.

En cuanto a la oferta, ya hay cuatro cambios que fortalecen las economías de propiedad étnica, y es probable que continúen haciéndolo en el futuro. El *microcrédito* es una nueva técnica de desarrollo empresarial inventada en Bangladesh, muy utilizada en los países del Tercer Mundo, y dirigida cada vez más hacia los residentes de minorías étnicas en desventaja de los países desarrollados (Yunus y Jolis, 1998). Los programas de microcrédito, ahora un instrumento favorecido por los gobiernos, financian eficazmente a los desempleados para que se conviertan en propietarios de empresas. Estas agencias ya han ampliado la propiedad de empresas de las minorías étnicas en Estados Unidos, especialmente entre los más desfavorecidos (Painter y Tang, 2001). Las agencias de microcrédito llegan a las personas en desventaja que tienen menos capacidad para acceder a las ayudas para el desarrollo empresarial (Bhatt, Painter y Tang, 1999). En segundo lugar, los programas de visas para empresarios e inmigrantes en el ámbito de la alta tecnología, introducen trabajadores de origen extranjero que disponen de los motivos y recursos suficientes para abrir empresas en el sector formal. En 1990, una cuarta parte del total de los empresarios de Silicon Valley había nacido en el extranjero (Saxenian, 2000a, 2000b; Shin, 2000). La empresa Yahoo es propiedad de inmigrantes así reclutados. El Reino Unido y Alemania, con la esperanza de atraer a trabajadores de elevada cualificación, ofrecen ahora visas comparables a la H1B de Estados Unidos³². Tercero, la inmigración es cada vez más transnacional. El *transnacionalismo* crea diásporas étnicas electrónicamente coordinadas que producen *diez veces más* empresarios por mil inmigrantes que las migraciones tradicionales (Light, 2001; Portes, Haller, y Guarnizo, 2002: 285). Los empresarios transnacionales también crean empresas de escala más grande que los inmigrantes no transnacionales. Cuarto, el desarrollo, la promoción y la distribución global de bienes inmuebles en las ciudades importantes ha aumentado mucho los negocios étnicos a nivel local. El capital internacional utiliza a menudo a las redes sociales étnicas cuando busca invertir en bienes inmuebles en el extranjero (Light, 2002; Tseng, 1994).

Las tendencias del transnacionalismo, inmigrantes en el ámbito de la alta tecnología, visas para empresarios y la internacionalización de los bienes inmuebles, son aspectos de la globalización (Wong, 1997). Gracias a la globalización, lo que previamente eran economías étnicas locales, ahora se integran de forma progresiva en cadenas globales de producción y distribución

³² “Un mercado e inmigración global cuyos Estados-nación compiten entre sí para atraer potenciales empresarios inmigrantes surgió en la década de 1980” (Tseng, 1999: 49). Véase la página web en inglés de reclutamiento de Alemania: www.arbeitsamt.de/zab/services/greencard/starte.html

(Portes, Haller, y Guarnizo, 2002; Pecoud, 2000: 442). Antes, la tienda étnica casera de la esquina vendía productos locales a población no coétnica. Ahora, la tienda del inmigrante a menudo vende mercancías que han pasado por una cadena de coétnicos de oferta global antes de llegar a sus estanterías (Chan y Ong, 1995: 527). Muchas de estas mercancías *no están* culturalmente marcadas (Zhou, 1996, 1998; Leung, 2001). Las redes internacionales de chinos y de asiáticos meridionales manufacturan, transportan y distribuyen software y hardware de ordenadores. Estas redes internacionales son predominantemente étnicas en su composición³³. Los empresarios inmigrantes de Silicon Valley obtienen en este sector clave una ventaja como resultado del capital social que les vincula con Asia. Similarmente, los bancos chinos y coreanos introducen capital en el mercado inmobiliario de Estados Unidos en apoyo de los agentes inmobiliarios inmigrantes, cuya ventaja competitiva en los bienes inmuebles locales radica básicamente en su acceso exclusivo a capital de empresas asiáticas y a su capacidad de venta y comercialización en el extranjero. En el pasado, igual que otras empresas de las minorías, los agentes inmobiliarios afronorteamericanos operaban sólo a escala local (Walker, 1998: 196-200). Ahora el escaparate de la oficina de una inmobiliaria inmigrante o étnica local a menudo es una filial de una red global que conecta el escaparate con la diáspora (Li, 1998; Teixeira, 1997; Tseng 1997). Una diáspora étnica es como una empresa pequeña y mediana análoga a una corporación transnacional. Del mismo modo que la corporación, una red étnica de diáspora abre oficinas filiales en muchos países, y puede cambiar la producción o distribución entre la multitud de lugares donde tiene empresas. En los países angloparlantes, que son de un tremendo monolingüismo, las empresas de los inmigrantes bilingües y biculturales mantienen las exportaciones cuya comercialización y venta depende del dominio de lenguas extranjeras y de conocimientos culturales (Gould, 1994; Light, 2001). El crecimiento del comercio internacional también ha creado oportunidades a los inmigrantes biculturales para encontrar empleo en departamentos de comercialización de corporaciones transnacionales.

Las condiciones políticas podrían afectar a las economías étnicas en el futuro próximo. Las empresas propiedad de inmigrantes chinos están sometidas a un ataque de tintes maccartianos en Estados Unidos bajo el supuesto de la seguridad nacional³⁴. En Europa los ataques políticos

³³ “De las 128 personas entrevistadas en las tres encuestas, no había ninguna para la cual su etnicidad fuera completamente irrelevante en sus actividades económicas (Lever-Tracy, Ip y Tracy, 1999: 101).

³⁴ En Estados Unidos aumentan los ataques políticos a las empresas chinas. “Aprovechando las acusaciones de que los chinos han robado secretos nucleares de laboratorios de Estados Unidos, los críticos de China en Washington han urgido a aumentar la vigilancia de las empresas y de la comunidad científica étnicamente chinas y reforzar los controles de las exportaciones de alta tecnología de Estados Unidos. El desencadenante de esta situación fue un informe sobre el espionaje chino a comienzos de año realizado por el republicano Christopher Cox donde se afirmaba que al menos 3.000 empresas de propietarios chinos funcionando en Estados Unidos podrían estar relacionadas con actividades encubiertas” (Irritani, 1999).

a la inmigración podrían conducir a una reacción política contra los inmigrantes. De todos modos, incluso si sucediera esto, como parece probable, el bloqueo a las oportunidades de empleo y de movilidad fomentará el desarrollo de un mayor número de empresas étnicas en la medida en que los trabajadores de origen extranjero, que se quedan sin trabajo asalariado, acuden desesperadamente al autoempleo. De hecho, la concurrencia de reacciones políticas contra la inmigración ya ha fortalecido el negocio del tráfico clandestino de inmigrantes, que depende de que las fronteras se cierren para prosperar. Este tráfico es una empresa étnica *ilegal* que promueve y fomenta la inmigración cuando las leyes restringen el acceso de los extranjeros a destinos atractivos (Kyle y Koslowski, 2001). Los traficantes de inmigrantes ayudan con éxito a sus clientes a violar las leyes de inmigración de los países de acogida permitiéndoles entrar ilegalmente en naciones selectas y una vez allí permanecer en ellas ilegalmente (Barnes, 2000). Los traficantes operan mediante redes étnicas internacionales que conectan a unos traficantes con otros, así como con potenciales clientes en sus lugares de origen o en la diáspora (International Organization for Migration, 2002). Los traficantes de inmigrantes obtienen clientes coétnicos exclusivamente vía referencias de redes, un proceso de reclutamiento que ineludiblemente incorpora etnicidad en el negocio del tráfico de inmigrantes (Chin, 1999: 36)³⁵. Los traficantes cobran un precio a sus clientes a quienes transportan ilegalmente a los países de destino (Witkin, 1997). Dado que su empresa exige el traslado encubierto de sus clientes a lo largo de una serie de paradas temporales hacia su objetivo, los traficantes deben disponer de una red internacional bien coordinada, basada en un sólido capital social. Este requisito fortalece la homogeneidad étnica de las redes de traficantes, haciéndolas más eficaces. Conforme la empresa del tráfico ha madurado con la experiencia, ha aumentado su capacidad, trasladando a más personas que nunca, y refinando constantemente sus métodos en respuesta al cumplimiento más estricto de las leyes. Lo más importante es que la maduración empresarial del tráfico de personas ha permitido bajar los precios, abaratando el acceso irregular a una sociedad de acogida (Orrenius, 1998: 12-14). Incluso el suministro de documentos de inmigración falsificados o robados se ha convertido en una empresa étnica, ayudando a los traficantes y promoviendo la inmigración ilegal. Finalmente, los carteles internacionales de prostitución, turismo sexual, y narcotráfico también operan como empresas étnicas debido a su dependencia básica del capital social étnico para la seguridad (Chin, 1999: 35; Staring, 2000; Friman, 2001).

³⁵ Los traficantes “naturalmente tendían hacia la provincia de Fujian de sus antepasados porque hablan el mismo dialecto y suelen tener parientes. Así era normal que los traficantes taiwaneses se dirigieran a Fuzhou y sus alrededores para establecer contactos y reclutar a clientes” (Zhang y Gaylord, 1996: 5).

Crítica a la investigación de la economía étnica

La investigación de la economía étnica ha despertado un apasionado debate, en parte ideológico y en parte científico, que destaca dentro de las ciencias sociales. Con respecto al ámbito científico, la investigación de la economía étnica utilizó muy pronto y de forma amplia los conceptos de capital social y capital cultural. De hecho, el voluminoso conjunto de investigaciones de las economías étnicas ofrece la pionera y más abundante utilización empírica de estos conceptos frente a cualquier otro área de la sociología económica. La resistencia científica a estos conceptos adoptó varias formas. Los economistas conservadores, reconociendo solamente el capital humano y el capital financiero se negaron a aceptar el mínimo papel económico que pudiera atribuirse al capital social o cultural (Bates, 1997: 21). Esta posición es imposible de sostener actualmente (Pecoud, 2000: 455). En primer lugar, el capital humano no está asociado invariablemente al aumento de la probabilidad de autoempleo (Le, 2000). Segundo, aunque la contribución de la cultura al autoempleo puede minimizarse, no se puede excluir sin más (Silverman, 1999a; Teixeira, 1998; Kraybill y Nolt, 1995). En estos momentos los economistas tratan de introducir el capital social y el capital cultural en sus modelos antes que negar su existencia (Glasser, 2001; Ghatak y Guinane, 1999; Rausch, 2001). De hecho, Watson, Keasey y Becker (2000) vuelven a plantear de un modo persuasivo el caso de las economías étnicas desde una perspectiva de formación para la gestión de empresas.

Los científicos sociales rara vez discuten la existencia del capital social y del capital cultural debido al legado de Max Weber. Su debate ha girado en torno al énfasis correspondiente a cada uno de los capitales sociales y culturales, especialmente el último (Min y Bozorgmehr, 2000; Hiebert, 2000; Rath y Kloosterman, 2000; Vermeulen, 2001). La distinción entre recursos de clase y recursos étnicos (que incluyen al capital social y cultural) continúa centrando este debate que se ha hecho cada vez más sutil. Los investigadores actuales postulan un equilibrio entre los recursos de clase y los étnicos que se inclina en una dirección u otra en respuesta a circunstancias externas (Pessar, 2000: 390; Wright y Ellis, 2000; Kaplan, 1997; Razin y Sheinberg, 2001; Friman, 2001: 330) antes que limitarse a elegir entre uno u otro. En general, los recursos de clase promueven la expansión, la introducción en los mercados de masas, pero los recursos étnicos son esenciales para el comienzo del negocio y para la misma inmigración (Walton-Roberts y Hiebert, 1997; Jones, Barrett, y McEvoy, 2000: 43; Engelen, 2000). En términos de capital social, los vínculos fuertes son esenciales para conseguir dinero prestado, y los vínculos débiles maximizan el acceso a información (Bager y Razaee, 2000: Tabla 4.4; Yoo, 2000; Flap, Kumcu, y Bulder, 2000: 154). Los ejemplos ilustran los dilemas de la investigación. Los vínculos fuertes y los comienzos dependen de los orígenes étnicos, pero el acceso a información y la expansión requieren contar con los recursos de clase. Estos temas sitúan a la

investigación de la economía étnica en conexión con los procesos básicos por los cuales el capitalismo transforma las sociedades, incluyendo cómo, dónde, y por qué ocurre la asimilación de los inmigrantes.

Irónicamente, el propio éxito de la investigación de la economía étnica ha desarrollado una nueva y eficaz crítica científica. Hasta el año 1990 el capitalismo se caracterizaba básicamente por la existencia de actores individualizados que operan a distancia, así las economías étnicas se consideraban supervivencias primitivas donde la cultura, las normas y la confianza todavía importan (Flap, Kumcu y Bulder, 2000). No obstante, actualmente el concepto de capital social se ha exportado a las escuelas de administración de empresas (Woolcock, 2001; Sorenson y Audia, 2000) y sus profesores afirman que todos los empresarios ocupan huecos estructurales en redes sociales (Johannisson, 2000; Burt, 2000), de modo que la anteriormente estricta frontera entre economía étnica y economía general se ha difuminado. Todas las personas utilizan redes sociales en los negocios, no solamente las catalogadas de étnicas. “¿Qué distingue al empresario étnico de otras formas de empresariado?” es una pregunta que frecuentemente surge, en parte, como resultado del éxito de la investigación de la economía étnica (Rath, 2000: 5; Barrett, Jones, y McEvoy, 1996: 804; Pecoud, 2000: 456). De hecho, la escasez de investigaciones comparativas entre grupos inmigrantes y no inmigrantes se ha convertido en un problema metodológico. La investigación que compara a los inmigrantes con las minorías étnicas autóctonas es rara; y la que compara a cualquiera de ellos con no inmigrantes aculturados todavía es más insólita (Tienda y Rajjman, 2001). Los grupos ocupan aparentemente dominios de investigación separados. La sociología económica necesita averiguar si, y de qué forma, las redes sociales de los empresarios inmigrantes o étnicos se diferencian cualitativa y/o cuantitativamente de las de los empresarios no inmigrantes. Kloosterman y Rath (2001: 191) afirman que los inmigrantes “tienden a diferenciarse por el conjunto de recursos -capital humano, financiero, social y cultural- a su disposición cuando se les compara con sus equivalentes nativos”. Además, los empresarios de la sociedad general y los empresarios inmigrantes/de minorías étnicas fuera de las redes sociales coinciden muy poco en sus actividades. Finalmente, los empresarios étnicos y los de la sociedad general poseen normas culturales algo diferentes³⁶. Por ejemplo, los estadounidenses no creen en la mezcla de familia y empresa, pero los indostánicos sí (Vermeulen, 2001: 38). En ese sentido, la economía étnica existe como una esfera separada de la actividad capitalista que requiere un análisis diferenciado. Lo que no está claro es hasta qué punto son diferentes las normas que gobiernan el funcionamiento interno de la economía étnica de las que gobiernan las de la sociedad general.

³⁶ Los amish creen que se debería prestar dinero a un miembro de la familia que está comenzando una empresa o negocio; los estadounidenses piensan que los negocios y la familia deberían mantenerse separados (Kraybill y Knolt, 1995: 56, 155-57).

En el ámbito ideológico, los críticos han acusado a la investigación de la economía étnica de promover una agenda política de criptocapitalismo. Esta objeción tiene cierto mérito en la medida en que la demostración empírica del atractivo, influencia y persistencia del capitalismo entre los inmigrantes y las minorías étnicas se opone a aquellos que esperan su liderazgo en la revolución socialista por venir³⁷. Para ellos esta evidencia es tan molesta como los huesos de dinosaurio para la escuela dominical baptista. Una crítica más razonable e inquietante es que la investigación de la economía étnica ofrece a los artífices conservadores de políticas públicas la opción de promover el autoempleo de las minorías en vez de combatir la situación de desventaja por motivos raciales o étnicos. Barrett, Jones y McEvoy (1996: 803) advierten sobre “la habitual aceptación acrítica del empresariado como un remedio acostumbrado, un tipo de política Prozac para aquellos en desventaja por el racismo”. Aquí el interés de los críticos se dirige al modo en que los ideólogos ciegos podrían manipular resultados científicos para diseñar detestables políticas sociales, pero ¿es la solución suprimir cualquier investigación científica porque alguien pueda abusar de ella? Esta solución sería como suprimir la ciencia para que ningún resultado científico pueda ser manipulado por nadie.

De todos modos, los demás ataques ideológicos son manifiestamente inmerecidos. La investigación de la economía étnica no considera equivalente éxito y empresariado (Webner, 1999)³⁸. Por el contrario, sus descubrimientos, anteriormente revisados, han tendido a desacreditar la simplista ecuación de éxito y autoempleo que demasiados científicos sociales inconscientemente absorben de la cultura estadounidense. La investigación sobre la economía étnica no se opone a la integración social simplemente porque estudia a aquellos que tienen un interés económico en la segregación para su éxito o supervivencia (Silverman, 1999a, 1999b). En cuanto a las críticas sobre la moralidad de las economías étnicas, se salen totalmente del ámbito de la ciencia social. Incluso si las quejas estuvieran justificadas, no pueden explicar por qué existen condiciones indeseables. Ninguna explicación al respecto, nada relacionado con la ciencia social. Además, se podría preguntar por qué el mundo sería mejor si sólo los ciudadanos blancos, nativos, dirigieran empresas, situación que se daría si las economías étnicas no existieran. En cuanto a los que juran ser científicos y critican la investigación de la economía étnica desde el punto de vista posmoderno, se les debería pedir que explicaran, si pueden, ¿por qué la ignorancia nos serviría mejor que el conocimiento en este caso?

(Traducido del inglés por Joaquín Beltrán Antolín)

³⁷ “Mi pensamiento estaba obsoleto. Estaba prisionero de los modelos de la formación de clases de la era industrial, siempre buscando a empresarios, burguesía industrial y clases trabajadoras” (Castells, 1998: 137).

³⁸ “Dejando aparte los debates políticos y morales, están de hecho adoptando un punto de vista moral que es implícito antes que explícito” (Pecoud, 2001: 445).

Bibliografía

- AUSTIN, Regina (1994) "An honest living: Street vendors, Municipal Regulation, and the Black public sphere". *Yale Law Journal* 103: 2119-2131.
- BAGER, Torben y Shahamak REZAEI (2000) "Immigrant Businesses in Denmark: Captured in Marginal Business Fields?" 11th Conference on Small Business Research. Aarhus, Dinamarca, 18-20 de Junio, pp. 4-35.
- BANKSTON, Carl L. y Min ZHOU (1996) "Go Fish: The Louisiana Vietnamese and ethnic entrepreneurship in an extractive industry". *National Journal of Sociology* 10: 37-56.
- BARRETT, Giles A., Trevor P. JONES y David McEVOY (1996) "Ethnic minority business: Theoretical discourse in Britain and North America". *Urban Studies* 33: 783-809.
- BARRETT, Giles A., Trevor P. JONES y David McEVOY (2001) "Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain". *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 27: 241-258.
- BARNES, Edward (2000) "Two faced woman" *Time* (31 de Julio): 46-50.
- BATES, Timothy (1997) *Race, Self-Employment and Upward Mobility*. Baltimore: Johns Hopkins University.
- BELTRÁN, Joaquín (2000) "Empresa familiar: Trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino". *Ofrim/ Suplementos* 6: 29-154.
- BHATT, Nitin, Gary PAINTER, y Shui-Yan TANG (1999) "Can microcredit work in the United States?" *Harvard Business Review* 77: 26-27.
- BOISSEVAIN, Jeremy (1997) "Small European entrepreneurs", pp. 301-327, en Mario Rutten y Carol Upadhy, eds., *Small Business Entrepreneurs in Asia and Europe*. New Delhi: Sage Publications.
- BOURGEOIS, Philippe I. (1995) *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*. Cambridge: Harvard University.
- BOYD, Robert L. (1993) "Differences in the earnings of Black workers in the private and public sectors". *The Social Science Journal* 30: 133-142.
- BOYD, Robert L. (2000) "Race, labor market disadvantage, and survivalist entrepreneurship: Black women in the urban North during the Great Depression". *Sociological Forum* 15: 647-670.
- BOYD, Robert L. (2001a) "Black enterprise in the retail trade during the early twentieth century". *Sociological Focus* 34: 241-250.
- BOYD, Robert L. (2001b) "Ethnicity, niches, and retail enterprise in Northern cities, 1900". *Sociological Perspectives* 44: 89-110.
- BURT, Robert S. (2000) "The network structure of social capital". *Research in Organizational Behavior*. Editado por Barry M. Staw y Robert I. Sutton. 22:345-423.
- CASTELLS, Manuel (1998) "The real crisis of Silicon Valley: A retrospective perspective". *Competition and Change* 3: 107-143.
- CASTLES, Stephen (2000) *Ethnicity and Globalization*. London: Sage.
- CHAN, Kwok Bun, and Jin Hui ONG (1995) "The many faces of immigrant entrepreneurship", pp. 523-526 en Robin Cohen, ed., *Cambridge Survey of World Migration*. Cambridge: Cambridge University Press.

- CHIN, Ko-Lin (1999) *Smuggled Chinese*. Philadelphia: Temple University.
- CHIROT, Daniel, y Anthony REID, eds. (1997) *Essential Outsiders*. Seattle: University of Washington. Press.
- COLLINS, Jock, Katherine GIBSON, Caroline ALCORSO, Stephen CASTLES, y David TAIT (1995) *A Shop Full of Dreams: Ethnic Small Business in Australia*. Leichhardt: Pluto Press.
- DALLALFAR, Arlene (1994) "Iranian women as immigrant entrepreneurs". *Gender and Society* 8: 541-561.
- DEVINE, Theresa J. (1994) "Characteristics of self-employed women in the United States". *Monthly Labor Review* 117: 20-34.
- ECHIKSON, William (2000) "Europe's immigrant entrepreneurs are creating thriving businesses and thousands of jobs". *Businessweek Online*. 28 de Febrero.
- ENGELEN, Ewald (2001) "'Breaking in' and 'breaking out': a Weberian approach to entrepreneurial opportunities". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 203-223.
- FAIRLIE, W. Robert (1999) *Drugs and Legitimate Self-Employment*. Department of Economics University of California, Santa Cruz.
- FLAP, Henk, Adem KUMCU, y Bert BULDER (2000) "The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success", pp. 142-161, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- FREEMAN, Gary P., y Nedim OEGELMAN (2000) "State regulatory regimes and immigrants' informal economic activity", pp. 107-123, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- FRIMAN, H. Richard (2001) "Informal economies, immigrant entrepreneurship and drug crime in Japan". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 313-333.
- FROSCHAUER, Karl (2001) "East Asian and European entrepreneur immigrants in British Columbia, Canada: post-migration conduct and pre-migration context". *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 27: 225-240.
- GABACCIA, Donna R. (1998) *We Are What We Eat*. Cambridge: Harvard University Press.
- GOETZ, Anne Marie y Rina Sen GUPTA (1996) "Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh". *World Development* 24: 45-63.
- GHATAK, Maitreesh, y GUINNANE Timothy W. (1999) "The economics of lending with joint liability: theory and practice". *Journal of Development Economics* 60: 195-228.
- GLASSER, Edward L. (2001) "The Formation of Social Capital". *Isuma: Canadian Journal of Policy Research* 2: 34-40.
- GOULD, David M. (1994) "Immigrant links to the home country: Empirical implications for U.S. bilateral trade flows". *The Review of Economics and Statistics* 76: 302-316.
- HERNANDEZ-LEON, Reuben (2000) "Urban origin migration from Mexico to the United States: The case of the Monterrey Metropolitan Area". Tesis doctoral, State University of New York Binghamton.
- HIEBERT, Daniel (2000) "Economic associations of immigrant self-employment in Canada". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 8: 93-112.

- HIEBERT, Daniel (2002) "The spatial limits to entrepreneurship: Immigrant entrepreneurs in Canada". *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 93: 173-190.
- HILLMANN, Felicitas y HEDWIG, Rudolph (1997) "Redistributing the cake? Ethnicisation processes in the Berlin food sector". Discussion Paper FS97-101. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin fuer Sozialforschung.
- HILLMANN, Felicitas (1999) "A look at the hidden side: Turkish women in Berlin's ethnic labour market". *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 267-282.
- HILLMANN, Felicitas (2000) "Ethnisierung oder Internationalisierung?" *Prokla* 120, 30: 415-432.
- HUM, Tarry (1997) "The economics of ethnic solidarity: Immigrant ethnic economics and labor market segmentation in Los Angeles". Tesis doctoral, Universidad de California Los Ángeles, Los Ángeles.
- International Organization for Migration (2002) *Irregular Migration and Smuggling of Migrants from Armenia*. Ginebra: International Organization for Migration.
- IRITANI, Evelyn (1999) "In Silicon Valley, China's brightest draw suspicion". *Los Angeles Times* (18 de Octubre).
- JOHANNISSON, Bengt (2000) "Networking and entrepreneurial growth", pp. 368-386, en Donald L. Sexton y Hans Landström, eds., *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell.
- JONES, Trevor, Giles BARRETT, y David McEVOY (2000) "Market potential as a decisive influence on the performance of ethnic minority business", pp. 37-53, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- KAPLAN, David (1997) "The creation of an ethnic economy: Indochinese business expansion in Saint Paul". *Economic Geography* 72: 214-233.
- KEISTER, Lisa A. (2000) *Wealth in America*. Cambridge: Cambridge University.
- KIM, Kwang Chung, ed. (1999) *Koreans in the Hood: Conflict with African Americans*. Baltimore: Johns Hopkins University.
- KLOOSTERMAN, Robert, Joanne VAN DER LEUN, y Jan RATH (1999) "Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands". *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 252-266.
- KLOOSTERMAN, Robert (2000) "Immigrant entrepreneurship and the institutional context: A theoretical exploration", pp. 90-106, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- KLOOSTERMAN, Robert y Jan RATH (2001) "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 189-201.
- KRAYBILL, Donald B. y Steven M. NOLT (1995) *Amish Enterprise: From Plows to Profits*. Baltimore: Johns Hopkins University.
- KYLE, David y Rey KOSLOWSKI, eds. (2001) *Global Human Smuggling*. Baltimore: Johns Hopkins University.
- LE, Ahn T. (2000) "The determinants of immigrant self-employment in Australia". *International Migration Review* 34: 183-214.
- LEUNG, Maggi W. H. (2002) "Get IT going: new ethnic Chinese business. The case of Taiwanese-owned computer firms in Hamburg". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 277-294.

- LEE, Jennifer (2002) "From civil relations to racial conflict: Merchant-customer interactions in urban America". *American Sociological Review* 67: 77-98.
- LEVER-TRACY, Constance, David IP y Noel TRACY (1999) "Old ties abroad, new friends at home: Networks of Australian Chinese entrepreneurs", pp. 97 - 116, en Yen-Fen Tseng, et al. eds., *Asian Migration: Pacific Rim Dynamics*. Taipei: National Taiwan University.
- LI, Peter S. (1994) "Self-employment and its economic return for visible minorities in Canada", pp. 181-199, en David M. Saunders, ed., *New Approaches to Employee Management*, vol. 2, *Discrimination in Employment*.
- LI, Peter S. (1997) "Asian capital and Canadian business", en W. Isajiw Wsevolod, ed., *Multiculturalism in Nort America and Europe*. Toronto: Canadian Scholar 's Press, pp. 262-379.
- LI, Peter S. (2001) "Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada". *International Migration Review* 35: 1106-1128.
- LI, Wei (1998) "Anatomy of a new ethnic settlement: The Chinese *ethnoburb* in Los Angeles". *Urban Studies* 35: 479-501.
- LIGHT, Ivan y Stavros N. KARAGEORGIS (1994) "The ethnic economy", pp. 647-671, en Neil Smelser y Richard Swedberg, eds., *Handbook of Economic Sociology*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- LIGHT, Ivan y Carolyn ROSENSTEIN (1995) *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. Hawthorne, Nueva York : Aldine de Gruyter.
- LIGHT, Ivan y Elizabeth ROACH (1996) "Self-employment: Mobility ladder or economic lifeboat?", pp. 193-214, en Roger Waldinger y Mehdi Bozorgmehr, *Ethnic Los Angeles*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- LIGHT, Ivan y Steven Gold (2000) *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- LIGHT, Ivan (2002) "Immigrant place entrepreneurs in Los Angeles, 1970-1999". *International Journal of Urban and Regional Research* 26: 215-228.
- LOGAN, John R., Richard D. ALBA y Thomas L. McNULTY (1994) "Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond". *Social Forces* 72: 691-724.
- LOGAN, John R., Richard D. ALBA, Michael DILL y Min ZHOU (2000) "Ethnic segmentation in the American metropolis: Increasing divergence in economic incorporation, 1980-1990". *International Migration Review* 34: 98-132.
- LOGAN, John R., Richard D. ALBA y Wenquan ZHANG (2002) "Immigrant enclaves and ethnic communities in New York and Los Angeles". *American Sociological Review* 67: 299-322.
- LOUCKY, James, Maria SOLDATENKO, Gregory SCOTT y Edna BONACICH (1994) "Immigrant enterprise and labor in the Los Angeles garment industry", pp. 345-361, en Edna Bonacich, et al., eds., *Global Production*. Philadelphia: Temple University.
- MASSEY, Douglas S. y Emilio PARRADO (1998) "International migration and business formation in Mexico". *Social Science Quarterly* 79: 1-20.
- MAYER, Susan E. y Christopher JENCKS (1988) "Poverty and the distribution of material hardship". *The Journal of Human Resources* 24: 88-113.
- MIN, Pyong Gap (1996) *Caught in the Middle: Korean Merchants in America's Multiethnic Cities*. Los Angeles: University of California.

- MIN, Pyong Gap ed. (2002) *Asian Americans: Contemporary trends and issues*. Thousand Oaks: Pine Science Press.
- MIN, Pyong Gap y Mehdi BOZORGMEHR (2000) "Immigrant entrepreneurship and business patterns: A comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles". *International Migration Review* 34: 707-738.
- MUNG, Emmanuel Ma (1994) "L'entreprenariat ethnique en France". *Sociologie du Travail* 2: 185-209.
- ORRENIUS, Pia (1998) "The role of income shocks and family network in migration and migrant self-selection: The case of the return migrants from Mexico: 1965-1994," Tesis doctoral, Universidad de California, Los Angeles.
- PAINTER, Gary, and Shui-Yan TANG (2001) "The microcredit challenge: A survey of programs in California". *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6: 1-16.
- PAIRAULT, Thierry (1995) *L'Integration Silencieuse: La petite Entreprise Chinoise en France*. Paris: L' Harmattan.
- PECOUD, Antoine (2000) "Thinking and rethinking ethnic economies". *Diaspora* 9: 439-461.
- PESSAR, Patricia R. (1995) "The elusive enclave: Ethnicity, class, and nationality among Latino entrepreneurs in Greater Washington DC". *Human Organization* 54: 383-392.
- PORTES, Alejandro y Min ZHOU (1996) "Self-employment and the earnings of immigrants". *American Sociological Review* 61: 219-230.
- PORTES, Alejandro y Min ZHOU (1998) "Entrepreneurship and economic progress in the Nineties: A comparative analysis of immigrants and African Americans", pp. 143-171, en Frank D. Bean y Stephanie Bell-Rose, eds., *Immigration and Opportunity*. New York Russell Sage Foundation.
- PORTES, Alejandro (1998) "Social capital: Its origins and applications in modern society". *Annual Review of Sociology* 24: 1-24.
- PORTES, Alejandro, William J. HALLER y Luis Eduardo GUARNIZO (2002) "Transnational entrepreneurs: An alternative form of immigrant economic adaptation". *American Sociological Review* 67: 278-298.
- RAES, Stephan (2000) "Regionalisation in a globalising world: The emergence of clothing sweatshops in the European union", pp. 20-36, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- RAES, Stephan, Jan RATH, Marja DREEF, Adem KUMCU, Flavia REIL y Aslan ZORLU (2002) "Amsterdam: Sticked up", pp. 89-112, en *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurs in Seven World Cities*. Oxford: Berg.
- RAIJMAN, Rebecca y Marta TIENDA (1999) "Immigrants' socioeconomic progress post-1965: Forging mobility or survival?" Pp. 239-255, en Charles Hirschman, Philip Kasinitz y Josh DeWind, eds., *The Handbook of International Migration: The American Experience*.
- RAM, Monder, Bob JERRARD, and Joy HUSBAND (2001) "West Midlands: Still managing to survive", pp. 73-88, en Jan Rath, ed., *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg.
- RAM, Monder, Trevor JONES, Tahir ABBAS y Balihir SANGHERA (2002) "Ethnic minority enterprise in its urban context: South Asian restaurants in Birmingham". *International Journal of Urban and Regional Research* 26: 24-40.
- RATH, Jan (2000) "Introduction: Immigrant businesses and their economic, politico-institutional and social environment", pp. 1-19, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.

- RATH, Jan (2002) "Needle games: Mixed embeddedness of immigrant entrepreneurs", en Jan Rath, ed., *Unraveling the Rag Trade: immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Oxford: Berg Publishers.
- RATH, Jan (2003) "Do immigrant entrepreneurs play the game of ethnic musical chairs? A critique of Wadlinger's model of immigrant incorporation", pp. 141-160, en Anthony M. Messina, ed., *West Europe Immigration and Immigrant Policy in the New Century*. Westport, CT: Praeger.
- RATH, Jan y Robert KLOOSTERMAN (2000) "A critical review of research on immigrant entrepreneurship". *International Migration Review* 34: 657-682.
- RAUCH, James E. (2001) "Black ties only? Ethnic business networks, intermediaries, and African American retail entrepreneurship", pp. 270-309 en James E. Rauch y Alessandra Casella, eds., *Networks and Markets*. New York: Russell Sage.
- RAZIN, Eran y Dan SCHEINBERG (2001) "Immigrant entrepreneurs from the former USSR in Israel: Not the traditional enclave economy". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 259-276.
- REKERS, Ans y Ronald VAN KEMPEN (2000) "Location matters: Ethnic entrepreneurs and the spatial context", pp. 54-69, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- ROBERT, Peter y Erzsebet BUKODI (2000) "Who are the entrepreneurs and where do they come from? Transition to self-employment before, under, and after communism in Hungary". *International Review of Sociology* 10: 147-171.
- ROGERSON, C. M. (1999) "International migrants in the South African construction industry: The case of Johannesburg". *Africa Insight* 29: 40-51.
- ROMNEY, Lee (1999) "Minority-owned firms tend to hire within own ethnic group". *Los Angeles Times* (18 de Septiembre) section C, p. 1.
- RUDOLPH, Hedwig y Felicitas HILLMAN (1998) "How Turkish is the donar kebab? Turks in Berlin's food sector". *Scottish Geographical Magazine* 114: 138-147.
- SAXENIAN, Anna Lee (2000a) "Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs". Ponencia presentada al Center for Comparative Immigration Studies de la Universidad de California, San Diego. 12 de Mayo.
- SAXENIAN, Anna Lee (2000b) "Networks of immigrant entrepreneurs", pp. 248-275, en Chong-Moon Lee, et al. eds., *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford: Stanford University.
- SCHLOSSER, Eric (2002) *Fast Food Nation*. London: Penguin.
- SHIN, Dong-Ho (2000) "Structures, strengths, and beneficiaries of entrepreneurial networks: Korean-American high technology firms in Silicon Valley". *Journal of Korean Small Business Studies* 22: 289-312.
- SHROVER, Marlou (2001) "Immigrant business and niche formation in historical perspective: the Netherlands in the 19th century". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27: 295-311.
- SIK, Endre (1998) *Hidden Economy in Hungary, 1998*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office.
- SIK, Endre (1999) "Slave market in Moscow Square", pp. 115-129, en Vera Gathy, ed., *Review of Sociology of the Hungarian Sociological Association*. Budapest: Hungarian Sociological Association.

- SILVERMAN, Robert Mark (1999a) "Ethnic solidarity and black business". *American Journal of Economics and Sociology* 58: 829-841.
- SILVERMAN, Robert Mark (1999b) "Black business, group resources, and the economic detour". *Journal of Black Studies* 30: 232-258.
- SONG, Miri (1999) *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia: Temple University.
- SORENSEN, Olav y Pino G. AUDIA (2000) "The social structure of entrepreneurial activity: Geographic concentration of footwear production in the United States, 1940-1989". *American Journal of Sociology* 106: 424-462.
- SPENER, David y Frank D. BEAN (1999) "Self-employment, concentration and earnings among Mexican immigrants in the United States". *Social Forces* 77: 1021-1048.
- STARING, Richard (2000) "International migration, undocumented immigrants and immigrant entrepreneurship", pp. 182-198, en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- TAIT, Simon (2001) "Opening up time for Chinatown". *Financial Times* Londres (20 de Mayo): p. 3.
- TALWAR, Jennifer Parker (2001) "Contradictory assumptions in the minimum-wage workplace". *Journal of Contemporary Ethnography* 30: 92-127.
- TAYLOR, Philip (1971) *The Distant Magnet*. Londres: Eyre and Spottiswoode.
- TEIXEIRA, Carlos (1997) "The role of ethnic real estate agents in the residential relocation process: A case study of Portuguese homebuyers in suburban Toronto". *Urban Geography* 18: 497-520.
- TEIXEIRA, Carlos (1998) "Cultural resources and ethnic entrepreneurship: A case study of the Portuguese real estate industry in Toronto". *The Canadian Geographer* 42: 267-281.
- TIENDA, Marta y Rebeca RAJMAN (2000) "Immigrants' income packaging and invisible labor force activity". *Social Science Quarterly* 81: 291-310.
- TIENDA, Marta y Rebeca RAJMAN (2001) "Ethnic ties and entrepreneurship: Comment on Black ties only? Ethnic business networks, intermediaries, and African American retail entrepreneurship," pp. 310-327, en James E. Rauch y Alessandra Casella, eds., *Networks and Markets*. Nueva York: Russell Sage.
- TSENG, Yen-Fen (1994) "Chinese ethnic economy: San Gabriel Valley, Los Angeles County". *Journal of Urban Affairs* 16: 169-189.
- TSENG, Yen-Fen (1997) "Immigration industry: Immigration consulting firms in the process of Taiwanese business immigration". *Asian and Pacific Migration Journal* 6: 275-294.
- TSENG, Yen-Fen (1999) "The mobility of people and capital: Divergent patterns of Taiwanese capital-linked migration", pp. 49-68, en Yen-Fen Tseng. Et al., eds., *Asian Migration: Pacific Rim Dynamics*. Taipei: National Taiwan University.
- TSENG, Yen-Fen (2000) "The mobility of entrepreneurs and capital: Taiwanese capital-linked migration". *International Migration* 38: 143-168.
- VERMEULEN, Hans (2001) *Culture and Inequality: Immigrant cultures and social mobility in long-term perspective*. Amsterdam: Institute for Migration and Ethnic Studies.

- WALDINGER, Roger (1996) *Still the Promised City? African Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*. Cambridge: Harvard University.
- WALKER, Juliet E. K. (1998) *The History of Black Business in America*. Nueva York: Twayne.
- WALTON-ROBERTS, Margaret y Daniel HIEBERT (1997) "Immigration, entrepreneurship, and the family: Indo-Canadian enterprise in the construction of Greater Vancouver". *Canadian Journal of Regional Science* 20: 119-140.
- WATSON, Robert, Kevin KEASEY y Mae BECKER (2000) "Small firm financial contracting and immigrant entrepreneurship", pp. 70-89 en Jan Rath, ed., *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. London: Macmillan.
- WERBNER, Pnina (2001) "Metaphors of spatiality and networks in the plural city: A critique of the ethnic enclave economy debate". *Sociology* 35: 671-691.
- WERBNER, Pnina (1999) "What color success? Distorting values in studies of ethnic entrepreneurship". *The Sociological Review* 47: 548-579.
- WITKIN, Gordon "One Way, \$28,000: Why Smuggling aliens into America is a booming business". *U. S. News and World Report* 14 de Abril: 39-42.
- WONG, Lloyd W. (1997) "Globalization and transnational migration: A study of recent Chinese capitalist migration from the Asian Pacific to Canada". *International Sociology* 12: 329-351.
- WOOLCOCK, Michael (2001) "The place of social capital in understanding social and economic outcomes". *Isuma: Canadian Journal of Policy Research* 2: 11-17.
- WRIGHT, Richard y Mark ELLIS (2000) "The ethnic and gender division of labor compared among immigrants to Los Angeles". *International Journal of Urban and Regional Research* 24: 583-600.
- YEUNG, Henry Wai-Chung (1999) "The internationalization of ethnic Chinese business firms from Southeast Asia: Strategies, processes and competitive advantage". *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 103-127.
- YOO, Jin-Kyung (2000) "Utilization of social networks for immigrant entrepreneurship: A case study of Korean immigrants in the Atlanta area". *International Review of Sociology* 10: 347-363.
- YUNUS, Muhammed y Alan JOLIS (1998) *Banker to the Poor*. Londres: Aurum Press.
- ZHANG, Sheldon y Mark S. GAYLORD (1996) "Bound for the Golden Mountain: The social organization of Chinese alien smuggling". *Crime, Law, and Social Change* 25: 1-16.
- ZHOU, Min (2001) "Chinese: Divergent destinies in immigrant New York", pp. 141-171, en Nancy Foner, ed., *New Immigrants in New York*. Nueva York: Columbia University.
- ZHOU, Yu (1996) "Inter-firm linkages, ethnic networks, and territorial agglomeration: Chinese computer firms in Los Angeles". *Papers in Regional Science* 75: 265-291.
- ZHOU, Yu (1998) "Beyond ethnic enclaves: Location strategies of Chinese producer firms in Los Angeles". *Economic Geography* 74: 228-251.
- ZLOLNISKI, Christian (1994) "The informal economy in an advanced industrialized society: Mexican immigrant labor in Silicon Valley". *Yale Law Journal* 103: 2305-2335.