

Luces e sombras do debate sobre o denominado
«emprendedorismo étnico»
na socioloxía norteamericana contemporánea

*Lights and shadows of contemporary North American
sociological debate on ethnic entrepreneurship*



ALBERTO RIESCO

Profesor doutor do Departamento de Socioloxía III, Área de Estrutura Social,
da Universidade Complutense de Madrid
jariesco@ccee.ucm.es

Resumo

Este artigo ten como obxectivo realizar un percorrido polas formulacións (e reformulacións) máis significativas da socioloxía norteamericana contemporánea do emprendedorismo étnico, así como analizar a súa capacidade para explicar do punto de vista sociolóxico o fenómeno das redes empresariais das poboacións etnicamente minoritarias. A nosa hipótese de traballo sostén que nas principais aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana, a pesar da heteroxeneidade das súas propostas, existen lugares comúns que van para alén de compartiren un mesmo obxecto formal de estudo. Estes lugares comúns (afinidade, comunitarismo, excepcionalidade étnica) implicarían importantes limitacións explicativas (inmediatismo, culturalismo, etnificación) que as distintas reformulacións efectuadas puideron lograr puír, mais non facer desaparecer. Os sucesivos desprazamentos dos termos do debate, malia a indubidable apertura que supuxeron, volven reproducir algunhas destas limitacións.

Palabras chave: economías étnicas, emprendedorismo étnico, inmigración, traballo por conta propia.

Abstract

The aim of this article is to examine the most significant formulations and reformulations of North American contemporary sociology of ethnic entrepreneurship, analysing their capacity to provide an explanation in sociological terms for the entrepreneurial networks of minority ethnic groups. Our working hypothesis is that, despite the varying nature of their proposals, the main approaches of the North American sociology of ethnic entrepreneurship share certain features beyond the fact that they deal with the same area of study. These common features (affinity, communitarism, ethnic exception) involve major explanatory limitations (culturalism, ethnification and a focus on the present or presentism) and, although various reformulations have attempted to counteract them, they have not succeeded in eliminating them completely. Successive changes in the terms used to discuss the topic have undoubtedly opened up the subject but some of the same limitations recur.

Keywords: ethnic economies, ethnic entrepreneurship, immigration, self-employment.

1. Introducción

Nas décadas de 1970 e 1980, nun contexto marcado polo estancamento económico, o incremento do desemprego e o endurecemento das políticas migratorias na maioría dos países occidentais, algúns investigadores norteamericanos do que se coñecerá como a «socioloxía do emprendedorismo étnico» (Light, 1972; Bonacich, 1973; Bonacich e Modell, 1980; Wilson e Portes, 1980; Portes e Stepick, 1985; Portes e Bach, 1985; Waldinger, 1986a e 1986b; Light e Bonacich, 1988) volveron chamar a atención sobre os efectos beneficiosos dos modos de emprego por conta propia, esta vez a propósito das poboacións minoritarias. Con maior ou menor entusiasmo, moitas destas formulacións creron ver nos modos de emprego por conta propia unha ferramenta de mobilidade social ascendente para as minorías étnicas, unha fonte de novas e mellores oportunidades de emprego nun contexto económico desfavorable. En definitiva, unha vía alternativa de integración que non pasaba necesariamente pola asimilación no *mainstream* da sociedade norteamericana. Ora ben, se isto era así, por que a presenza do emprendedorismo era tan desigual entre as minorías discriminadas por motivos étnico-raciais? Por que non todas tiñan o mesmo éxito emprendedor? Que factores determinaban que algúns grupos étnicos tivesen maior presenza que outros no traballo por conta propia?

A socioloxía do emprendedorismo étnico, situada dacabalo da socioloxía económica e a socioloxía das migracións, tratou de responder estas e outras interrogantes. Non o fixo, con todo, de maneira homoxénea. Os estudos sobre as distintas formas de emprendedorismo das minorías étnicas e/ou inmigrantes constitúen, de feito, un ámbito das ciencias sociais dinámico e heteroxéneo, repleto de non poucas polémicas e diferenzas. Polémicas, por exemplo, ao redor da propia denominación do fenómeno investigado (minorías intermediarias, economías étnicas, economías de enclave étnico, hexemonía étnica, nichos étnicos, emprendedorismo étnico transnacional...); a súa delimitación empírica (incorporación ou non dos membros dunha minoría que traballan por conta allea en negocios doutros membros do grupo; demarcación espacial en que poderían ser correctamente observados estes fenómenos; tipo de actividades e sectores que cómpre considerar...); o seu impacto socioeconómico (actividades marxinais ou alternativas de mobilidade social ascendente; grao de xeneralización dos posibles efectos beneficiosos derivados...) etc. Como ocorre noutros campos de especialización da socioloxía, resulta ilusorio pensar que os estudos sobre o emprendedorismo étnico conforman un espazo sen fisuras capaz de achegar respostas comúns ás interrogantes expostas. No entanto, isto non impide que sigamos a falar da existencia dunha socioloxía do emprendedorismo étnico.

Este artigo ten como obxectivo efectuar un percorrido polas formulacións (e reformulacións) máis significativas da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana¹. O artigo pretende con iso analizar a súa capacidade para explicar en termos sociolóxicos o fenómeno das redes empresariais das poboacións etnicamente minoritarias. A nosa hipótese de traballo sostén que nas principais aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana, a pesar da heteroxeneidade das súas propostas, existe unha serie de lugares comúns non sempre explicitados que van para alén do feito de compartiren un mesmo obxecto formal de estudo. Estes lugares comúns iniciais (afinidade, comunitarismo, excepcionalidade étnica) implicarían algunhas importantes limitacións explicativas (inmediatismo, culturalismo, etnificación) que as distintas reformulacións da socioloxía do emprendedorismo étnico puideron lograr puír, mais non facer desaparecer.

2. Algúns lugares comúns da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana

Moitas das reflexións pioneiras deste ámbito contemporáneo da socioloxía partiron dunha constatación empírica: a capacidade de emprendemento ou emprendedorismo nas sociedades modernas non estaba repartida homoxeneamente entre a poboación, senón que determinados segmentos sociais etnicamente diferenciados mostraban unha maior especialización neste tipo de actividades económicas, unha maior inclinación cara aos modos de emprego por conta propia (Riesco, 2010). Non se trataba dun feito de menor importancia: como veremos, a devandita constatación implica que, nas sociedades capitalistas modernas, a repartición e a asignación social de actividades dentro do conxunto da poboación non se efectúa –principal ou exclusivamente– por medio dos mecanismos do mercado. Dito doutro xeito, a lóxica económica moderna (a dinámica supostamente «universal», «cega» e «abstracta» do mercado) non permiti-

¹ Aínda que poderíamos situar as súas orixes en determinados debates da socioloxía clásica alemá (Weber, Sombart, Simmel) sobre os pobos parias e o seu papel no desenvolvemento do capitalismo moderno, a socioloxía do emprendedorismo étnico xorde e desenvólvese como campo específico nos Estados Unidos. No entanto, existen hoxe en Europa e noutras partes do mundo importantes e orixinais desenvolvementos dentro deste campo de especialización da socioloxía (Rath, 2000; Ma Mung e Dinh, 2007; Solé *et al.*, 2007; Ram e Jones, 2008; Kloosterman e Rath, 2010 etc.).

Malia o evidente interese que puidese ter confrontar unhas formulacións e as outras (así como os contextos sociais, políticos e económicos específicos en que xorden), a necesidade de presentar o contido destes debates nun espazo tan reducido obríganos a centrar a nosa análise unicamente na que cremos que é a «tradicición» que maior impacto tivo até agora neste campo.

ría explicar por si soa a especialización de determinadas poboacións no traballo por conta propia, pois, de facelo, o emprendedorismo debería atoparse presente –ou ausente– por igual en todos os segmentos da poboación, cousa que non ocorre. Nestas formulacións as economías capitalistas quedaban definidas, ante todo, como economías de mercado. Porén, os mecanismos do mercado parecían incapaces por si sos de explicaren comportamentos económicos como a especialización de certas minorías no traballo por conta propia. As causas de tales comportamentos, daquela, cumpría buscalas nas dimensións e estruturas socioculturais en que a propia dinámica económica se atopaba inserida, incrustada ou enclaustrada, por retomar o termo con que Granovetter (1985) –máis que Polanyi– inspiraría moitos autores deste ámbito da socioloxía.

Cabe sinalarmos, non obstante, que nas primeiras e máis importantes aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana (economías étnicas, minorías intermediarias, economías de enclave étnico), tales dimensións e estruturas socioculturais xiraron, en gran medida, ao redor das características e recursos propios dos grupos minoritarios (comunitarismo), nos cales se situaba –non de xeito exclusivo, mais si determinante– a clave explicativa do fenómeno investigado (Riesco, 2010). Explicar os diferenciais emprendedores das minorías étnicas supoñía, en último termo, dar conta das formas específicas de organización social –incluída a xestión dos negocios– presentes en tales grupos minoritarios (Light, 1972; Bonacich e Modell, 1980; Wilson e Portes, 1980; Portes e Stepick, 1985; Portes e Zhou, 1992). Á marxe de como se explicase a súa xenealoxía, tratábase case sempre de facer fincapé na trama social, cultural e institucional (valores, tecido asociativo, redes, lazos de parentesco, marcos normativos e regras etc.) que articulaba internamente as devanditas colectividade etnicamente diferenciadas. Isto é, sería a presenza ou ausencia desta armazón social e destas formas de vida (que permitían mobilizar recursos de todo tipo: financeiros, forza de traballo, información, clientes etc.) o que determinaba, en última instancia, as posibilidades emprendedoras dunhas e outras minorías étnicas.

En que consistían as modalidades de organización social presentes nas minorías étnicas emprendedoras? Basicamente na existencia dunha densa organización comunitaria, chea de vínculos sociais e articulada ao redor de principios étnicos e familiaristas de pertenza. Un tipo de organización social e de xestión dos negocios en que a posición ocupada e os recursos dispoñibles dependerían, en gran medida, do capital simbólico posuído polos membros do devandito grupo (polas súas familias nun sentido extenso). Á marxe de como xurdise a etnicidade, a delimitación da colectividade en termos

étnicos configuraba unha comunidade de orde moral que establecía nidiamente un dentro e un fóra do grupo. Isto é, establecía unha dualización dos marcos normativos presentes nas relacións sociais e os intercambios, que se aplicaban, uns ou outros, en función de se o/a interlocutor/a formaba ou non parte da devandita unidade moralmente constituída (Light, 1972; Bonacich, 1975; Bonacich e Modell, 1980; Portes e Stepick, 1993).

Do mesmo xeito que ocorría nas sociedades tradicionais precapitalistas, o groso das relacións sociais destas minorías étnicas parecía rexerse polos principios de reciprocidade e obriga típicos dos intercambios en forma de dons e contradóns (Mauss, 1950; Polanyi, 1989; Godelier, 1996). Esta solidariedade grupal era consecuencia do sentido de pertenza a unha mesma colectividade etnicamente definida (era unha solidariedade étnica) e moralmente erixida (constituía unha solidariedade forzosa). A solidariedade étnica era o resultado da densidade relacional e dos vínculos sociais dos integrantes do grupo e permitía a mobilización de recursos, así como o desenvolvemento de institucións e prácticas comunitarias baseadas na reciprocidade e a confianza grupais (Light, 1972; Bonacich e Modell, 1980; Portes e Bach, 1985; Portes e Zhou, 1992; Portes e Stepick, 1993; Portes e Sensenbrenner, 1993). O principio de obriga e a capacidade sancionadora do propio grupo convertíanse en mecanismos reguladores máis importantes que os vínculos contractuais típicos das sociedades modernas. Estaríamos, en resumo, ante un modo de organización colectiva en que o conxunto das relacións sociais intracomunitarias –incluídas as económicas– quedaban enmarcadas e circunscritas, inseridas, dentro do marco normativo e institucional que cohesionaba o grupo (Light, 1972; Bonacich, 1973; Bonacich e Modell, 1980; Portes e Sensenbrenner, 1993).

Así pois, podemos dicir que entre estas minorías étnicas, o estritamente económico quedaba supeditado ao social, e era esta supeditación o que posibilitaba o desenvolvemento de alternativas emprendedoras moi eficaces, mesmo desde o punto de vista da lóxica económica dominante nas sociedades capitalistas (a lóxica de mercado). Facilitaba, por exemplo, a mobilización de recursos comunitarios e a acumulación mínima de capital con que emprender novos negocios (mediante asociacións de créditos rotativos, bancos comunitarios, redes de apoio baseadas na confianza etc.). Poñía á disposición dos emprendedores unha forza de traballo moi mobilizada (mediante políticas paternalistas) e de baixo custo, que aceptaba pésimas condicións de traballo a cambio do apoio futuro e a potenciación, por parte dos empregadores, do traballo por conta propia entre os seus empregados. Facía posible a externalización

(pola vía da súa absorción comunitaria) do risco innato ás relacións económicas contemporáneas, á vez que reducía a competencia existente entre empresas do mesmo grupo étnico (por exemplo, fixando comunitariamente os prezos de venda dos produtos ou os salarios dos empregados). Lograba a estabilización necesaria do vínculo traballo-forza de traballo, evitando que os empregados abandonasen os seus postos de traballo nada máis acadar as competencias ou o capital requiridos para se empregaren por conta propia (Light, 1972; Bonacich, 1973 e 1975; Bonacich e Modell, 1980; Portes, 1981; Wilson e Martin, 1982; Portes e Bach, 1985; Lixeiro e Gold, 2000).

Non eran estas as únicas vantaxes: o modelo organizativo das minorías emprendedoras permitía limitar, ademais, o impacto negativo que a lóxica económica moderna tiña sobre a esfera do social (desigualdade, conflitos, desestruturación, relacións de explotación entre empregadores e empregados...). O enclaustramento ou incrustación das relacións económicas na armazón social, institucional e normativa do grupo (a intromisión do comunitario e a imposición dos vínculos solidarios e recíprocos nos intercambios) permitía, en teoría, dotar as súas relacións sociais dun maior grao de estabilidade, xustiza e equidade grazas ao desprazamento dos intercambios grupais da pura lóxica de mercado (o económico) cara á lóxica das convencións, as normas e as obrigas (o social) (Bonacich e Modell, 1980; Portes, 1981; Portes e Stepick, 1985; Portes e Bach, 1985; Portes e Jensen, 1989; Portes e Stepick, 1993).

3. As primeiras complicacións: afinidade, inmediatismo e excepcionalidade étnica

As propostas iniciais da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericano que acabamos de ver subliñaron aspectos importantes para a investigación das migracións e as minorías étnicas (heteroxeneidade dos modelos de integración, plasticidade da variable étnica, relevancia das redes sociais etc.) á vez que chamaron a atención sobre un fenómeno relativamente descoñecido como era a súa capacidade emprendedora. Porén, estas propostas mobilizaban tamén –implícita ou explicitamente– presupostos teóricos que limitaban, desde o noso punto de vista, as súas posibilidades explicativas.

Moitas destas aproximacións, por exemplo, abordaron a «enigmática» concentración de certas minorías no traballo por conta propia como resultado dunha confluencia ou afinidade entre os modos de organización social (formas de vida) das devanditas minorías e as características (requisitos) dos sectores económicos en que se concentraban. Semellante punto de partida dificulta, no entanto, ir alén de confirmar o xa exis-

tente e coñecido: a presenza, nun momento concreto conxugado sempre en presente, dun vínculo entre determinados grupos de poboación etnicamente diferenciados e certas formas de emprego baseadas no traballo por conta propia. Supón abordar o fenómeno investigado desde certo inmediatismo, observalo baixo a coherencia formal propia de todo momento presente, que non pode negar o que xa é. Nestas condicións, o vínculo entre poboacións e actividades que estamos a pescudar adquirirá a aparencia dunha estabilidade e unha continuidade discutibles nas sociedades modernas (Rolle, 1988 e 2005).

A evacuación da duración na análise sociolóxica outórgalle unha especial visibilidade ao idéntico e ao continuo, de maneira que a sociedade quedará reducida a orde, concretamente á orde do xa existente. A socioloxía do emprendedorismo étnico, por exemplo, tendería a infravalorar a posibilidade mesma de mutación ou disolución da relación existente entre as minorías étnicas e o traballo por conta propia. Unha vez constituída historicamente a conexión entre as devanditas poboacións e actividades parece que xa nada podería perturbar a realización da «verdadeira condición» dos asalariados: a súa transformación en traballadores por conta propia². A formulación do problema en termos de afinidade desemboca con facilidade, como vemos, nunha argumentación de tipo tautolóxico: a significativa concentración de determinadas minorías étnicas en actividades por conta propia permitiríanos constatar a existencia dunha afinidade entre unhas e outras. A que se debería esta significativa concentración? Pois á existencia previa daquela afinidade!

Parece razoable que formulacións como estas, que presupoñen como estables os vínculos entre as actividades e os suxeitos que as desempeñan, sexan oportunas no caso das sociedades tradicionais, mais seméllannos dificilmente aplicables alí onde xa predominan as relacións sociais capitalistas. Por exemplo, os procesos e mecanismos que no século XVI impulsarían a especialización no comercio dunha minoría como os xudeus (Weber, 1974 e 1993b; Simmel, 1977; Sombart, 2001) serían equiparables aos

² Unha excepción a este respecto constitúe o traballo de Bounacich e Modell (1980) sobre as minorías xaponesas nos Estados Unidos. Estes autores atenden aquí ao seu proceso de configuración como minoría intermediaria (dotada dunha economía étnica coas características xa sinaladas), mais tamén ao progresivo enfraquecemento dos vínculos comunitarios –e da súa rede empresarial– conforme se suceden as xeracións no grupo e se amplían as oportunidades laborais na sociedade de chegada. Tamén Waldinger (1986a) sinalará, aínda que sen apenas desenvolve-lo, que as minorías emprendedoras, no curso de dúas ou tres xeracións, van progresivamente orientándose cara ao traballo por conta allea «convencional».

procesos e mecanismos responsables, no século XXI, da especialización económica no comercio de determinados grupos inmigrantes? É certo que en ambos os casos podemos constatar a existencia dunha especialización de certas minorías culturais en actividades económicas vinculadas ás formas modernas de emprendedorismo. Ora ben, esta confluencia de feitos empíricos en contextos históricos diferenciados non ten por que implicar unha coincidencia nas causas que os orixinaron.

Se estes feitos empíricos aparentemente similares remitisen a unha mesma dinámica social, teríamos que concluír –negando as evidencias apuntadas en non poucos estudos históricos (Braudel, 1985; Hobsbawm, 1988; Polanyi, 1989; Castel, 2004)– que a transformación das sociedades tradicionais e o tránsito cara ao denominado «capitalismo» non ten apenas impacto no que se refire aos mecanismos de distribución das actividades entre as poboacións. Veriámonos obrigados a soste que nas sociedades modernas, como ocurría previamente, as poboacións son asignadas a unhas ou outras actividades de forma permanente (con base en principios adscritivos, por exemplo), ou que a obrigatoriedade con que determinados grupos de poboación desenvolven certas actividades estaría acompañada da prohibición expresa doutras tantas actividades (sobre as cales poderían pesar restricións máxico-rituais). En definitiva, teríamos que afirmar que nas formacións sociais capitalistas a relación entre poboacións e actividades se configura como un vínculo duradeiro, tanto como para conformar unha unidade estable, unha identidade. Porén, a revolución permanente dos procesos produtivos e a potenciación da mobilidade social das poboacións non constitúen a base da forza igualadora e subversiva do capitalismo en comparación co estancamento das sociedades do Antigo Réxime? A xeneralización dunha forza de traballo formalmente libre (móbil) e da competencia entre os distintos capitais non fai saltar polo aire toda pretensión de vincular de forma estable ou duradeira os traballadores a postos concretos de traballo e abre así as portas á xestión diferenciada de poboacións e empregos? (Alaluf, 1986 e 1993).

Non son estas as únicas complicacións derivadas dos presupostos da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana. A afinidade e o inmediatismo resultantes dos principios até agora mobilizados van facilitar un repregamento sobre si mesmo do fenómeno obxecto de estudo: o étnico das economías étnicas será explicado a través das características específicas –étnicas– das devanditas poboacións (comunitarismo), o que facilitará a súa desconexión a respecto doutros procesos e dinámicas sociais. As estruturas alleas ao grupo étnico, unha vez infravalorado o seu dinamismo pola mirada inmediatista, van funcionar nestas análises como simples «colectores» da

acción emprendedora dos suxeitos. Concibidas como contextos relativamente estables de características comúns para o conxunto da poboación, estas estruturas pouco poderán achegar á explicación dos diferenciais emprendedores rexistrados entre minorías. Seguindo esta lóxica, a clave explicativa deberá situarse, como vimos, nas dimensións e características comunitarias das minorías (formas de vida, identidades, valores, redes e recursos propios, estratexias emprendedoras, institucións de apoio etc.), o que abrirá as portas aos razoamentos en clave de excepcionalidade étnica.

Moitas das primeiras aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico favorecerían, sen o pretenderen, unha etnificación do fenómeno investigado (e da súa explicación), deixando de lado canto destes trazos supostamente específicos sería tamén xeneralizable ás poboacións etnicamente maioritarias. Para a socioloxía do emprendedorismo étnico a clave do éxito emprendedor destas minorías residía nos seus modos presuntamente específicos de facer negocios, na regulación sociocomunitaria dos intercambios económicos. Na medida en que o comunitario era definido fundamentalmente en termos étnicos e a etnicidade era o principio esencial de articulación e de regulación dos intercambios, debíase falar de economías étnicas –ou de emprendedorismo étnico, de economías de enclave étnico, de negocios étnicos...– e non, simplemente, de economía. Con todo, mesmo no que se refire estritamente á dinámica interna destes grupos, a consideración da etnicidade como único ou principal elemento articulador –tanto como para que as súas economías deban ser cualificadas de «étnicas» en lugar de, por exemplo, «masculinas», «cristiás» ou «heterosexuais»– podería ser xulgada como unha hipótese controvertida.

Algúns dos debates xurdidos no propio seo da socioloxía do emprendedorismo étnico parecen suxerir que nin a etnicidade é o único elemento articulador destas poboacións nin o comunitarismo étnico o único instrumento regulador dos seus intercambios socioeconómicos. Referímonos, por exemplo:

- a) ao debate sobre o acceso limitado das mulleres aos recursos comunitarios e á solidariedade étnica como consecuencia de ideoloxías e prácticas familiaristas tradicionais (Josephides, 1988; Morokvasic, 1988; Dallalfar, 1994; Hillmann, 1999);
- b) aos debates sobre a extensión ou non dos beneficios das economías étnicas aos paisanos empregados por conta allea nelas, sobre a presenza de traballo non-remunerado (de mulleres e mozas maiormente) ou sobre a proliferación de conflitos laborais entre empregadores e empregados das mesmas minorías étnicas (Sanders e Nee, 1987b; Bonacich, 1988; Zhou e Logan, 1989; Sanders e Nee, 1992; Zhou, 1992; Gilbertson, 1995);

c) ao debate sobre a incidencia doutros elementos (relixiosos, políticos, xeracionais e de xénero) na determinación das fronteiras morais dentro das cales rexerían os principios de solidariedade grupal (Sanders e Nee, 1987a; Forment, 1989; Pessar, 1995; Nederveen Pieterse, 2003);

d) e ás polémicas sobre a xeometría variable da propia dimensión étnica e a súa mobilización (subetnicidades, etnicidade interna, mobilización e desmobilización instrumental da identidade étnica) (Bonacich e Modell, 1980; Aldrich e Waldinger, 1990; Der-Martirosian *et al.*, 1993; Kwok Bun e Jin Hui, 1995) etc.

Todos estes debates non negan o impacto da etnicidade na dinámica das redes empresariais dos inmigrantes, mais convidan a reflexionar criticamente sobre a relevancia explicativa que en ocasións se lle outorgou.

Un último exemplo: algúns investigadores (Gap Min, 1996; Young Kim, 1999) que abordaron o caso do colectivo coreano nos Estados Unidos chamaron a atención sobre como, nun contexto capitalista, eran o propio comunitarismo e as obrigas grupais –neste caso étnicas– os que obstaculizaban a miúdo o crecemento das súas redes emprendedoras. O estancamento dos fluxos migratorios de coreanos aos Estados Unidos durante a década de 1980 e o consecuente descenso da dispoñibilidade da súa forza de traballo, sumado isto á súa tendencia a abandonaren rapidamente os negocios dos paisanos conforme adquirían as competencias e o capital necesarios para se instalaren pola súa conta, orientou moitos empresarios coreanos cara a outras forzas de traballo como os mexicanos e os ecuatorianos. Os posibles beneficios de recorrer aos propios paisanos como forza de traballo (a aceptación de baixos salarios e a «docilidade» a cambio de futuras axudas comunitarias) desaparecían desde o momento en que estes empresarios comprobaban que polo prezo dun empregado coreano podían contratar dous empregados mexicanos (cos cales non tiñan ademais ningunha obriga de reciprocidade). Neste caso, o éxito económico dependía de desincrustar o máximo posible as relacións económicas das estruturas, obrigas e lóxicas comunitarias (étnicas). E non era isto precisamente o que sinalaba tamén Weber (1974; 1993a e 1993b) ao considerar improbable –ao contrario que Sombart (2001)– que o capitalismo paria (comunitario) puidese actuar como precursor inmediato do capitalismo moderno? Chama a atención que os nosos inmigrantes emprendedores parezan, con frecuencia, máis inspirados polos principios da socioloxía weberiana que atentos ás regras comunitaristas do capitalismo paria enxalzadas polas primeiras formulacións da socioloxía do emprendedorismo étnico.

4. A reescrita das formulacións iniciais da socioloxía do emprendedorismo norteamericana

Con toda probabilidade resulta demasiado optimista afirmar que as limitacións da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana sinaladas son simplemente un problema do pasado. Con todo, tampouco sería xusto ignorar os desprazamentos que se foron producindo no seu interior co obxectivo de superar tales limitacións. Por exemplo, Portes e o seu equipo, referente destacado como vimos neste campo da socioloxía, contribuíron a abrir o debate do emprendedorismo étnico ao conectar o devandito fenómeno coa discusión sobre os usos e fontes do capital social (Portes e Zhou, 1992; Portes e Sensenbrenner, 1993; Portes, 2000), así como cos debates máis xerais da socioloxía económica contemporánea (Portes, 1995 e 2010).

O mesmo podería dicirse doutras propostas súas máis recentes, como o denominado emprendedorismo étnico transnacional. A devandita perspectiva, pulada xunto a outros investigadores como Guarnizo, propón conectar as iniciativas emprendedoras dos inmigrantes (transnacionalismo desde abaixo) con circuitos, redes e dinámicas sociais que transcenderían os límites do estado-nación, así como coas propias prácticas transnacionais dos gobernos e as grandes empresas (transnacionalismo desde arriba). Esta tentativa de conectar ambas as dimensións posibilita unha apertura no modo de abordar as redes emprendedoras inmigrantes (provedores e circuitos de intercambio implicados, fontes de financiamento, mercados dispoñibles etc.), ao recoñecer o impacto nelas de dinámicas globais que transcenderían non só as fronteiras espaciais de carácter nacional, senón tamén as propias fronteiras do colectivo inmigrante. Os recursos que fan posible o éxito do emprendedorismo étnico (e a súa viabilidade como alternativa) deixan de ser, simplemente, recursos locais ou ligados ás sociedades de chegada, cómpre considerar tamén aqueles implicados en circuitos transnacionais que conectan os contextos de partida cos de chegada, alén doutros posibles circuitos de intercambio internacionais (Portes *et al.*, 2002; Guarnizo, 2003).

A estas propostas de apertura poderían engadírselles outras –puladas tamén por salientados investigadores da socioloxía do emprendedorismo étnico– como a teoría de recursos do emprendedorismo (Light e Rosenstein, 1995a; Light e Gold, 2000) ou a denominada «perspectiva interactiva» (Waldinger, 1989; Aldrich e Waldinger, 1990; Waldinger, Aldrich e Ward, 1990). Aínda que diferenciadas, estas dúas formulacións apostarían tamén por complexizar a abordaxe dos recursos implicados nas iniciativas emprendedoras das poboacións minoritarias. Á habitual distinción entre recursos

étnicos e de clase (Light e Rosenstein, 1995a; Light e Gold, 2000; Aldrich e Waldinger, 1990) engádense agora outras como a diferenza entre recursos xerais de uso moi estendido en calquera negocio, como saber ler, que estarían dispoñibles en practicamente o conxunto da poboación; e recursos específicos do emprendedorismo de aplicación moito máis focalizada, como saber cociñar comida chinesa, e presenza máis reducida entre a poboación (Light e Rosenstein, 1995a e 1995b). Non se trata, non obstante, de pór unicamente en xogo unha mirada máis sofisticada no referente ás dimensións, os recursos e as características constitutivas das minorías étnicas estudadas, senón de recoñecer tamén a importancia explicativa dos contextos e características dos sectores en que se concentran a maioría dos seus negocios.

A perspectiva interactiva, por exemplo, propuxo engadir ás características das poboacións implicadas (competencias e expectativas dos inmigrantes, pautas de asentamento, cultura e formas de vida, redes sociais, estruturas familiares etc.) a análise das estruturas de oportunidade do mercado e das condicións de acceso a elas, coas estratexias dos actores como elemento responsable do axuste entre unhas e outras dimensións (Waldinger, 1986a e 1986b; Aldrich e Waldinger, 1990; Waldinger *et al.*, 1990). Xa non abundaría, por tanto, con atender ás características socioculturais da poboación inmigrante, senón que habería que considerar tamén as circunstancias historicamente continxentes que moldearían as posibilidades emprendedoras dispoñibles para as devanditas poboacións. En particular:

- a) as condicións de mercado que posibilitarán ou non que os bens e servizos ofertados vaian máis alá do propio colectivo étnico (e que dependerán en gran medida das características do sector considerado);
- b) e as vías de acceso á propiedade ou o control dos negocios (que dependerán sobre todo do grao de competencia interétnica e das políticas estatais existentes) (Aldrich e Waldinger, 1990; Waldinger *et al.*, 1990).

Algo relativamente similar exporía, cando menos formalmente, o enfoque dos recursos do emprendedorismo étnico ao facer fincapé na necesidade de conectar na análise a dimensión da demanda de emprendedorismo por parte da economía (que faría referencia ás características dos nichos económicos ocupados, a lexislación migratoria e laboral etc.) e a dimensión da oferta de emprendedores por parte das poboacións (que gardaría relación cos seus recursos socioculturais, as súas redes e capital social, as características demográficas etc.) (Light e Rosenstein, 1995a e 1995b).

Todas estas novas aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico supuxeron un certo afastamento das formulacións etnicistas previamente presentadas. Deixaron tamén máis espazo nas súas análises a dimensións situadas alén dos propios colectivos étnicos, o que matizou as olladas comunitaristas e solidaristas cuxas limitacións sinalamos. Abriron mesmo a posibilidade de pór en relación o emprendedorismo das minorías étnicas cos movementos e dinámicas das poboacións etnicamente maioritarias. Estaríamos, pois, ante unha formulación do obxecto de estudo capaz de escapar da rúa sen saída da excepcionalidade étnica? En parte cremos que si, aínda que debemos subliñar así mesmo que foron avances tímidos e parciais que non sempre desembocaron nun claro afastamento das formulacións etnicistas, culturalistas e comunitaristas que aquí criticamos.

A pesar da apertura e da incorporación de novas dimensións á análise, estas reformulacións da socioloxía do emprendedorismo étnico tamén rematarían por situar no étnico (na mobilización da etnicidade e dos recursos étnicos, na xestión comunitaria –eticamente definida– dos intercambios intragrúps, no uso da solidariedade étnica como mecanismo regulador e estabilizador das relacións laborais etc.) o elemento que en última instancia proporcionaría ao emprendedorismo étnico a súa especificidade e eficacia. Era a etnicidade a que explicaría, na fin de contas, os diferenciais emprendedores dos inmigrantes e a que nos obrigaría a recoñecer que non estaríamos ante un emprendedorismo como os demais.

5. *Allegre, ma non troppo*: do comunitarismo étnico aos paradigmas accionalistas

En efecto, os debates abertos por estas reformulacións pularon un desprazamento e un abandono –aínda en cernes– de moitos dos lugares comúns da socioloxía do emprendedorismo étnico que previamente cuestionamos, o que permitiu sortear algúns importantes obstáculos que limitaban a súa capacidade explicativa. No entanto, o modo en que as novas formulacións «resolveron» o debate serviu tamén para perpetuar algúns vellos problemas, ao tempo que se incorporaban outros novos.

Como apuntamos, as aproximacións tradicionais da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana tenderan a descontextualizar o fenómeno investigado ao privilexiar na súa abordaxe as dinámicas, as características e os procesos constitutivos dos grupos étnicos. Para as novas aproximacións o desafío consistía en restituír a complexidade. Como? Basicamente engadindo máis dimensións á análise, atendendo

ao impacto doutras esferas implicadas e até o momento ignoradas. É así como, grazas a esta ollada agora moito máis perspicaz dos investigadores, descubrimos a existencia dun emprendedorismo étnico multidimensional que podía basearse na propiedade étnica dos seus negocios, mais tamén no control étnico dun sector de actividade (Light e Gold, 2000), que podía actuar en mercados de características variables (locais, nacionais ou internacionais; orientados ou non a clientelas étnicas etc.) (Aldrich e Waldinger, 1990; Jones *et al.*, 2000) e pór en xogo recursos non só étnicos, senón tamén de clase (Light e Rosenstein 1995a), nacionais e transnacionais (Portes *et al.*, 2002), xerais e específicos (Light e Rosenstein, 1995b).

Engadiríamos así novos e importantes elementos á nosa análise, ao descubrir novas pezas do quebracabezas social. Teríamos agora unha representación máis completa da complexidade dos modos de emprego por conta propia dos inmigrantes. Non obstante, pode unha descrición suplir unha explicación? A superposición de elementos e a configuración de laboriosas tipoloxías non teñen por que engadir complexidade ás nosas análises automaticamente. Ademais, que quen investiga establece unha tipoloxía presupón a existencia dalgún tipo de vínculo entre os elementos que a compoñen. As devanditas tipoloxías, máis que converxencias e cristalizacións da realidade social que os investigadores tenaces non terían máis que «descubrir» e «descifrar», implican, en definitiva, a existencia dun modelo teórico. No entanto, a socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana tendeu a non explicitar os presupostos teóricos manexados na elaboración destas tipoloxías e os criterios por medio dos cales deberíamos considerar que os elementos que as compoñen están efectivamente interconectados. Alén das categorías incorporadas á tipoloxía, pouco sabemos das relacións que existirían e articularían uns e outros elementos, unhas e outras esferas sociais.

O principal problema que aquí vemos non radica, porén, na tendencia da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana a formular tipoloxías de carácter descritivo, senón no feito de que, unha vez constituída, a descrición tipolóxica adquire o rango de modelo explicativo aplicable unha e outra vez á realidade social. Unha realidade social que, observada desde este modelo, queda definida e delimitada por aquilo que previamente fora enunciado e considerado na tipoloxía (en teoría só descritiva do social): a descrición transfórmase nunha prescrición. O proceder tipolóxico, en absoluto exclusivo da socioloxía do emprendedorismo étnico, colócanos novamente ante esa socioloxía instantánea e inmediatista que criticamos. Unha socioloxía entregada á confirmación do que xa sabemos, ocupada en constatar a inevitabilidade –a xustiza e/ou funcionalidade– do momento presente, daquilo que perdura e parece estable. Unha

socioloxía da reprodución social do idéntico que fai pasar unha descrición por unha explicación. Desde o noso punto de vista, a solución aos problemas sinalados non pasa necesariamente por engadir novas capas e dimensións ao fenómeno investigado a modo de contexto. Non se trata necesariamente de facer máis, senón facer doutro xeito: para comezar, non renunciar a reconstruír do punto de vista sociolóxico o obxecto investigado nin conformarnos con describir a coherencia e o equilibrio aparentes do instante presente, un presente cuxas características parecerían evidentes e non consecuencia do dispositivo de observación despregado polos investigadores.

Non é o único vello problema que persistiu nas novas aproximacións da socioloxía do emprendedorismo étnico: a aposta polo axencialismo, as estratexias e recursos dos actores dalgunhas delas (por exemplo, a mencionada perspectiva interactiva ou a teoría de recursos do emprendedorismo) á hora de explicaren os modos de emprego por conta propia das poboacións minoritarias sitúannos de novo na senda do comunitarismo e culturalismo que previamente cuestionáramos. Estas formulacións accionalistas ou axencialistas son, ao noso xuízo, a consecuencia lóxica da socioloxía inmediatista e instantánea antes mencionada. Cando o obxecto de estudo é situado á marxe de toda duración e procesualidade—cando se prima nel a coherencia, o equilibrio e a identidade propios do instante— que outra cousa podería explicar mellor o cambio observado que a acción dos actores e as súas relacións de poder? Quen mellor que eles poderá responsabilizarse dos equilibrios do presente ou daqueles aínda por chegar?

Este tipo de razoamentos colócanos ante algunhas dificultades: os actores coas súas intervencións e accións permitirían, supostamente, dar conta da configuración e dinámica da sociedade, mais como xurdirían tales suxeitos sociais? Son suxeitos autoproducidos? Ou talvez se limitan a actualizar posicións existentes desde sempre na sociedade? Onte escravos, servos e proletarios, hoxe precarios, mulleres ou inmigrantes. Cambiarían así os nomes, mais non o fundamento que parecería estar detrás de calquera formación social: a relación desigual de poder que enfronta dominantes e dominados, maiorías e minorías, hexemónicos e subordinados. De ser así, será verdade entón que a historia da humanidade é a historia da loita de clases? Este tipo de postulados pode ser politicamente mobilizador, mais insustentable do punto de vista sociolóxico. Con todo, non se afirma algo moi diferente cando sostemos que, nas sociedades capitalistas contemporáneas, son os actores e as súas accións, a súa confrontación continua en loitas de poder heteroxéneas, os responsables últimos da dinámica social, aqueles que garanten o seu equilibrio e axuste. De maneira cuestionable, a estrutura social queda así reducida a un problema de interacción entre persoas ou grupos, un

problema de relacións de poder presentes en todas as dimensións imaxinables da sociedade (Alaluf, 1993). Os modos de dominación característicos das sociedades modernas pasan a ser caracterizados como modos de dominación inmediatos e antropomórficos (dun grupo sobre outro), no canto de mediados, impersoais e abstractos (Postone, 2006). Paralelamente, a dinámica social, o cambio histórico, quedan agora reducidos a unha sucesión de estados de equilibrio, unha repetición de instantes cuxo único fío condutor posible está constituído polos acontecementos conxunturais derivados das relacións de forza existentes, desde a máis remota antigüidade, entre diferentes grupos sociais (dominantes e dominados).

Para rematarmos, deteñámonos brevemente no principio de non-determinación inscrito neste tipo de paradigma accionalista. Segundo o devandito paradigma a acción non sería un resorte automático externamente inducido nin unha conduta allea á vontade (poden selo as súas consecuencias, mais non a motivación primeira que a desencadea) (Pizarro, 1979). A acción sería incompatible coa determinación, pois constitúe e é constituída por un principio de liberdade. Así pois, como se encargaron de salientar grandes clásicos da teoría social (Weber entre outros), a acción ten que estar orientada por un sentido, é máis, debe constituír a externalización por parte do suxeito dun sentido subxectivo (Weber, 1993b). Tal sentido exteriorizado por medio da acción estaría conformado por unha serie de representacións (de obxectos físicos, sociais e culturais, así como do propio suxeito da acción). E onde se situaría a orixe destas representacións compartidas? A resposta para o accionalismo non pode ser outra que a cultura (interiorizada individualmente pola vía da socialización) (Pizarro, 1979). De forma que, paradoxalmente, volvemos ao momento de partida e volvemos atoparnos cos valores, as normas, os contratos, as convencións, os usos e as formas de vida tan recorrentes nas formulacións iniciais da socioloxía do emprendedorismo étnico e cuxas limitacións xa sinalamos. Se ao comezo foi a acción, ao final será a repetición e reprodución social do idéntico.

6. A modo de conclusión

O exemplo da socioloxía do emprendedorismo étnico norteamericana serve para evidenciar como os dispositivos de observación e as análises empregadas polos investigadores, lonxe de se limitaren a traducir ou explicitar un significado e unha orde implícitos nos fenómenos empíricos investigados, resultan determinantes na propia configuración da súa causalidade e significación.

En termos xerais, a maioría dos achados da socioloxía do emprendedorismo étnico son dificilmente refutables en termos empíricos: por acaso non é certa a existencia de lóxicas comunitarias articuladas ao redor de sentimentos de pertenza étnica? A mobilización destes sentimentos de pertenza étnica non serviron para pór en circulación internamente recursos de todo tipo e para establecer estratexias económicas comúns? Podemos negar o impacto que este tipo de recursos e estratexias tiveron en moitas das iniciativas emprendedoras das minorías étnicas? Sen dúbida, cabe afirmarmos que hai etnicidade na economía. O fenómeno investigado pon, xa que logo, en evidencia como as empresas dos inmigrantes, mediante distintos mecanismos e institucións, son marcadas en tanto que étnicas e diferenciadas así do resto da poboación (empresas étnicas, economías étnicas). No entanto, este mesmo fenómeno amosa tamén o inevitable proceso de integración e participación de tales empresas nun conxunto máis amplo de intercambios que chamamos economía (rexional, nacional, internacional).

A existencia dunha compoñente étnica neste tipo de actividades económicas quedou razoablemente contrastada en termos empíricos ao longo das últimas décadas. Non obstante, que esta compoñente étnica sexa o elemento fundamental para explicar a dinámica das empresas dos inmigrantes (o que xustifique, en definitiva, que falemos de economías étnicas e non de economías sexuadas ou simplemente de economías) é xa un posicionamento teórico que non se deriva de forma automática dos achados empíricos sinalados e que ao noso xuízo –como intentamos explicar– deixa fóra máis cousas que as que consegue explicar. De feito, cabe preguntarse que actividade económica non é étnica. A economía «convencional» non inclúe grupos étnicos maioritarios que practican tamén a solidariedade grupal e dan lugar a comportamentos denunciados a miúdo como discriminatorios cara aos grupos minoritarios? Restituír e emprazar a experiencia das empresas dos inmigrantes no movemento de conxunto das sociedades e economías contemporáneas (non só do traballo por conta propia e por suposto non só das poboacións de orixe inmigrante) pode ser un paso adiante para escapar das limitacións do comunitarismo e da tentación do culturalismo nas ciencias sociais.

7. Referencias bibliográficas

- ALALUF, M. (1993) «El empleo, una relación social inestable» en Michon, F. e Segrestin, D. (coords.) *El empleo, la empresa y la sociedad*. Madrid, Ministerio de Trabajo, pp. 305-312.
- ALALUF, M. (1986) *Le temps du labeur. Formation, emploi et qualification en sociologie du travail*. Bruxelas, Éditions de l'ULB.
- ALDRICH, H. e WALDINGER, R. (1990) «Ethnicity and Entrepreneurship» *Annual Review of Sociology* 16, pp. 111-135.
- BONACICH, E. (1975) «Small Business and Japanese American Ethnic Solidarity» *Amerasia Journal* 3(1), pp. 96-112.
- BONACICH, E. (1973) «A theory of middleman minorities» *American Sociological Review* 38, pp. 583-594.
- BONACICH, E. e MODELL, J. (1980) *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*. Berkeley, University of California Press.
- BRAUDEL, F. (1985) *La dinámica del capitalismo*. Madrid, Alianza.
- CASTEL, R. (2004) *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Bos Aires, Paidós.
- DALLALFAR, A. (1994) «Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs» *Gender and Society* 8(4), pp. 541-561.
- DER-MARTIROSIAN, C.; SABAGH, G. e BOZORGMEHR, M. (1993) «Subethnicity: Armenians in Los Angeles» en Light, I. e Bhachu, P. (eds.) *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick, Transaction Publishers, pp. 243-258.
- FORMENT, C. (1989) «Political practice and the rise of an ethnic enclave. The Cuban American Case, 1959-1979» *Theory and Society* 18, pp. 47-81.
- GAP MIN, P. (1996) *Caught in the Middle. Korean's Communities in New York and Los Angeles*. Berkeley, University of California Press.
- GILBERTSON, G. (1995) «Women's Labor and Enclave Employment: The Case of Dominican and Colombian Women in New York City» *International Migration Review* 29(3), pp. 657-670.
- GODELIER, M. (1996) *L'énigme du don*. París, Fayard.
- GRANOVETTER, M. (1985) «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness» *American Journal of Sociology* 91, pp. 481-510.

- GUARNIZO, L. (2003) «The Economics of Transnational Living» *International Migration Review* 37(3), pp. 666-699.
- HILLMANN, F. (1999) «A Look at the “Hidden Side”: Turkish Women in Berlin’s Ethnic Labour Market» *International Journal of Urban and Regional Research* 23(2), pp. 267-282.
- HOBBSBAWM, E. (1988) *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. Madrid, Siglo XXI.
- JONES, T.; BARRET, G. e McEVOY, D. (2000) «Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business» en Rath, J. (ed.) *Immigrant’s Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres, Palgrave MacMillan Press, pp. 37-53.
- JOSEPHIDES, S. (1988) «Honour, Family and Work: Greek Cypriot Women Before and After Migration» en Westwood, S. e Bhachu, P. (eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres, Routledge, pp. 34-57.
- KLOOSTERMAN, R. e RATH, J. (2010) «Shifting Landscapes of Immigrant Entrepreneurship» en OECD *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. París, OCDE Publishing, pp. 101-123.
- KWOK BUN, C. e JIN HUI, O. (1995) «The many faces of immigrant entrepreneurship» en Cohen, R. (ed.) *The Cambridge Survey of World Migration*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 523-531.
- LIGHT, I. (1972) *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*. Berkeley, University of California Press.
- LIGHT, I. e BONACICH, E. (1988) *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Os Ángeles, University of California Press.
- LIGHT, I. e GOLD, S. (2000) *Ethnic Economies*. San Diego, Academic Press.
- LIGHT, I. e ROSENSTEIN, C. (1995a) *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*. Nova York, Aldine de Gruyter.
- LIGHT, I. e ROSENSTEIN, C. (1995b) «Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship» en Portes, A. (ed.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nova York, Russell Sage Foundation, pp. 166-212.
- MA MUNG, E. e DINH, B. (2007) «The new landscape of immigrant entrepreneurship in France» *International Journal of Business and Globalisation* 1(2), pp. 241-57.
- MAUSS, M. (1950) *Sociologie et Anthropologie*. París, Presses Universitaires de France.
- MOROKVASIC, M. (1988) «Entrepreneurship, ethnicity and gender» en Westwood, S. e Bhachu, P. (eds.) *Enterprising Women. Ethnicity, Economy and Gender Relations*. Londres, Routledge, pp. 20-33.

- NEDERVEEN PIETERSE, J. (2003) «Social Capital and Migration. Beyond ethnic economies» *Ethnicities* 31(1), pp. 29-58.
- PESSAR, P. (1995) «The Elusive Enclave: Ethnicity, Class and Nationality among Latino Entrepreneurs in Greater Washington DC» *Human Organization* 54(4), pp. 383-392.
- PIZARRO, N. (1979) «El sujeto y los valores: la sociología de la acción de Alain Touraine» *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 5, pp. 37-53.
- POLANYI, K. (1989) *La gran transformación*. Madrid, La Piqueta.
- PORTES, A. (2010) *Economic Sociology. A Systematic Inquiry*. Princeton, Princeton University Press.
- PORTES, A. (2000) «The Two Meanings of Social Capital» *Sociological Forum* 15(1), pp. 1-12.
- PORTES, A. (ed.) (1995) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nova York, Russell Sage Foundation.
- PORTES, A. (1981) «Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration» en Kritz, M.; Keely, C. e Tomasi, S. (eds.) *Global Trends in Migration*. Nova York, Center For Migration Studies, pp. 279-297.
- PORTES, A. e BACH, R. (1985) *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the U.S.* Berkeley, University of California Press.
- PORTES, A. e JENSEN, L. (1989) «The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel» *American Sociological Review* 54(6), pp. 929-949.
- PORTES, A. e SENSENBRENNER, J. (1993) «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action» *American Journal of Sociology* 98(6), pp. 1320-1350.
- PORTES, A. e STEPICK, A. (1993) *City on the Edge. The Transformation of Miami*. Berkeley, University of California Press.
- PORTES, A. e STEPICK, A. (1985) «Unwelcome immigrants: the labor market experiences of 1980 (Mariel) Cuban and Haitian refugees in South Florida» *American Sociological Review* 50, pp. 493-514.
- PORTES, A. e ZHOU, M. (1992) «Gaining the upper hand: economic mobility among immigrant and domestic minorities» *Ethnic and Racial Studies* 15(4), pp. 491-522.
- PORTES, A.; GUARNIZO, L. e HALLER, W. (2002) «Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation» *American Sociological Review* 67, pp. 278-298.
- POSTONE, M. (2006) *Tiempo, trabajo y dominación social*. Madrid, Marcial Pons.

- RAM, M. e JONES, T. (2008) *Ethnic Minorities in Business*. Milton Keynes, The Small Enterprise Research Team.
- RATH, J. (ed.) (2000) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres, Palgrave MacMillan.
- RIESCO, A. (2010) *Inmigración y trabajo por cuenta propia. «Economías inmigrantes» en Lavapiés (Madrid)*. Madrid, Universidade Complutense de Madrid. Disponible no endereço web <<http://eprints.ucm.es/11412>>.
- ROLLE, P. (2005) «El trabajo y su medida» en VV. AA. *Lo que el trabajo esconde. Materiales para un replanteamiento del análisis sobre el trabajo*. Madrid, Traficantes de Sueños, pp. 119-130.
- ROLLE, P. (1988) *Travail et salariat. Bilan de la sociologie du travail*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- SANDERS, J. e NEE, V. (1992) «Problems in Resolving the Enclave Economy Debate» *American Sociological Review* 57(3), pp. 415-418.
- SANDERS, J. e NEE, V. (1987a) «Limits of ethnic solidarity in the enclave economy» *American Sociological Review* 52(6), pp. 745-767.
- SANDERS, J. e NEE, V. (1987b) «On testing the enclave-economy hypothesis» *American Sociological Review* 52(6), pp. 771-773
- SIMMEL, G. (1977) *Sociología. Estudio sobre las formas de socialización*. Madrid, Revista de Occidente.
- SOLÉ, C.; PARELLA, S. e CAVALCANTI, L. (2007) *El empresariado inmigrante en España*. Barcelona, Fundación La Caixa.
- SOMBART, W. (2001) *The Jews and Modern Capitalism*. Kitchener, Batoche Books.
- WALDINGER, R. (1989) «Structural opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York?» *International Migration Review* 23(1), pp. 48-72.
- WALDINGER, R. (1986a) «Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation» *Theory and Society* 15(1-2), pp. 249-285.
- WALDINGER, R. (1986b) *Through the Eye of the Needle. Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade*. Nova York: New York University Press.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H. e WARD, R. (1990) «Opportunities, Group Characteristics and Strategies» en ídem (eds.) *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, Sage, pp. 9-48.

- WEBER, M. (1993a) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona, Península.
- WEBER, M. (1993b) *Economía y sociedad*. México DF, FCE.
- WEBER, M. (1974) *Historia económica general*. México DF, FCE.
- WILSON, K. e MARTIN, A. (1982) «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami» *American Journal of Sociology* 88(1), pp. 135-160.
- WILSON, K. e PORTES, A. (1980) «Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami» *American Journal of Sociology* 86 (2), pp. 295-319.
- YOUNG KIM, D. (1999) «Beyond co-ethnic solidarity: Mexican and Ecuadorean employment in Korean-owned businesses in New York City» *Ethnic and Racial Studies* 22(3), pp. 581-605.
- ZHOU, M. (1992) *Chinatown. The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Filadelfia, Amorne University Press.
- ZHOU, M. e LOGAN, J. (1989) «Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown» *American Sociological Review* 54(5), pp. 809-820.