

¿REPENSAR LA SOCIOLOGÍA DE LAS ECONOMÍAS ÉTNICAS?

EL CASO DE LA EMPRESARIALIDAD INMIGRANTE EN LAVAPIÉS*

WHAT ABOUT RETHINKING ETHNIC ECONOMY SOCIOLOGY? THE CASE OF THE IMMIGRANT ENTREPRENEURSHIP IN LAVAPIÉS (SPAIN)

ALBERTO RIESCO SANZ**

Resumen: Desde hace varias décadas (en España más recientemente) se ha ido consolidando en la sociología de las migraciones un importante ámbito de estudio sobre el trabajo por cuenta propia

* El material empírico empleado en este artículo procede de la investigación SEC2003-04615 «Glocalidad e inmigración transnacional. Las relaciones sociales entre grupos étnicos en el espacio metropolitano (Madrid y Bilbao)», dirigida por ALFONSO PÉREZ-AGOTE POVEDA y financiada por el programa de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico 2003-2006 del Ministerio de Educación y Ciencia. En la investigación han participado dos grupos de investigación consolidados como son el CEIC de la Universidad del País Vasco y el GRESCO de la Universidad Complutense de Madrid, equipos coordinados por BENJAMÍN TEJERINA y MARGARITA BARAÑANO respectivamente. Los resultados de esta investigación pueden verse en [PÉREZ-AGOTE, BARAÑANO y TEJERINA: en prensa].

** Universidad Complutense de Madrid. Agradezco a JORGE GARCÍA LÓPEZ, IÑAKI GARCÍA BORREGO, MARGARITA BARAÑANO CID y los evaluadores anónimos de la revista Migraciones sus comentarios críticos a las primeras versiones de este artículo, así como a ALFONSO PÉREZ-AGOTE el haberme permitido usar parte del material empírico de la investigación referida.

de la población inmigrante. Este artículo realiza un pequeño recorrido por algunas de las principales teorías (minorías intermedias, economías étnicas, economías de enclave étnico) que han tratado de dar cuenta del surgimiento y dinámica de la empresarialidad inmigrante y trata de establecer los elementos comunes existentes entre ellos (comunitarismo, solidarismo y movilidad social ascendente). A partir del estudio del caso del madrileño barrio de Lavapiés, este artículo quiere ser una invitación a repensar las economías étnicas y su sociología.

Palabras clave: *Empresarialidad inmigrante; economías étnicas; trabajo por cuenta propia; Lavapiés.*

Abstract: *The research on the relationship between self-employment and immigrant population is already a consolidated field in the sociology of migration. This article examines the more important approaches (middleman minorities, ethnic economy, ethnic enclave economy) on immigrant entrepreneurship and what we consider as their main elements: communitarism, mutualism/solidarism and upward social mobility. Through the empirical case of Lavapiés's neighbourhood in Madrid, this article would like to be an invitation of rethinking the ethnic economy sociology.*

Keywords: *Immigrant entrepreneurship; ethnic economy; self-employment; Lavapiés.*

En un estudio de finales de la década de 1980, Bonacich y Light definían la *empresarialidad inmigrante* como la presencia significativa del autoempleo dentro del colectivo inmigrante. La *empresarialidad inmigrante* sería un término algo más amplio que el de *empresarialidad étnica*, que se referiría a esta misma tendencia al autoempleo pero sin hacer alusión al estatuto de extranjero de sus protagonistas. En cualquier caso, ambas formas de *empresarialidad* no son completamente ajenas entre sí como evidencia el hecho de que la *empresarialidad inmigrante* puede convertirse en *empresarialidad étnica* cuando las segundas y siguientes generaciones —nacidas ya en el país de llegada— continúan las iniciativas emprendedoras de sus antecesores inmigrados [LIGHT Y BONACICH, 1988: 18].

Existen importantes antecedentes de lo que hoy conocemos como *sociología de la empresarialidad étnica y/o inmigrante* que se remontan a los propios comienzos de la sociología como disciplina y, más concreta-

mente, al debate de la sociología alemana (Weber, Sombart, Simmel...) sobre el tránsito de las sociedades tradicionales del Antiguo Régimen a las sociedades capitalistas modernas y el papel desempeñado en dicho tránsito por determinados grupos minoritarios definidos en términos étnicos y/o religiosos (protestantes, judíos...), sus formas de vida, sus marcos normativos y las instituciones sociales que les acompañaban [WEBER, 1974 (1923), 1993a (1901), 1993b (1922)] [SOMBART, 2001 (1911)] [SIMMEL, 1977 (1908)]. Pese a ello, la emergencia de la empresariedad inmigrante como objeto de estudio consolidado en las ciencias sociales es relativamente reciente y arranca en las décadas de 1960 y 1970, fundamentalmente en Estados Unidos, donde existía una sólida tradición de estudios migratorios y un creciente interés por la renovación de la sociología económica.

La sociología de la empresariedad inmigrante contemporánea formuló distintas propuestas con las que operacionalizar el término de *empresariedad inmigrante*, contrarrestando así la fuerte vaguedad del mismo que le volvía refractario a los estudios empíricos (tan recurrentes en la sociología norteamericana, en general, y en la sociología de las migraciones en particular). Aunque podrían señalarse algunos términos más —*hegemonía étnica* [JIOBU, 1988], *nichos inmigrantes y/o étnicos* [WALDINGER, 1989, 1994], *empresas transculturales* [NEDERVEEN PIETERSE, 2003], etc.—, por su importancia en la emergencia de este campo de estudio y su carácter pionero creemos conveniente hacer mención, concretamente, a tres de ellos: las *minorías intermediarias*, las *economías étnicas* y las *economías de enclave étnico*¹.

¹ Una mayor profundización en el debate sobre la *empresariedad inmigrante* debería incorporar otros autores y perspectivas importantes aquí no considerados por falta de espacio. Nos referimos, por ejemplo, a la denominada *perspectiva interactiva* impulsada por Waldinger y sus colaboradores [WALDINGER y BAILEY, 1991] [WALDINGER, ALDRICH y WARD, 1990], así como a las diferentes reformulaciones —al calor del debate sobre el transnacionalismo y la globalización, por ejemplo— que han ido sufriendo algunas de las formulaciones teóricas iniciales [PORTES, GUARNIZO y HALLER, 2002] [LIGHT, 2000]. Asimismo, sería conveniente contrastar estas teorías procedentes principalmente de la sociología norteamericana, con la más reciente consolidación en Europa (España incluida) de un ámbito de estudio de la empresariedad inmigrante [RATH, 2000] [BARRET, JONES y McEVoy, 1996] [TARRIUS, 2002] [KLOSTERMAN, 2000] [MA MUNG, 1992] [ARJONA, 2006] [BELTRÁN, Oso y RIBAS, 2006] [SOLÉ, PARELLA y CAVALCANTI, 2007] donde, por lo general, se ha solido dar mayor importancia a los elementos contextuales e institucionales que en el caso norteamericano (véase, por ejemplo, la denominada *teoría del*

Procedentes de tradiciones sociológicas diferentes, estas tres tentativas de definir operativamente la empresariedad inmigrante delimitaron de forma diferente dicho campo de estudio, poniendo a menudo el énfasis en aspectos diferentes en unos casos y otros: el autoempleo, la presencia de empleados asalariados del mismo grupo étnico, la concentración espacial de las empresas *étnicas*, el carácter *intermediario* entre grupos diferenciados de las actividades comerciales llevadas a cabo, etc.

No obstante, pese a las diferencias existentes a la hora de operacionalizar empíricamente el fenómeno de la empresariedad inmigrante, estos tres enfoques señalados movilizaron —de forma implícita o explícita— todo un abanico de hipótesis explicativas y características del fenómeno investigado que, en muchos casos, guardaban importantes semejanzas entre sí.

Son estos elementos compartidos por los tres enfoques planteados —elementos que, como veremos más abajo, podrían sintetizarse principalmente en: i) el énfasis en el *comunitarismo* y el *solidarismo* como factores explicativos del desarrollo de estas iniciativas económicas por cuenta propia; y ii) la valoración positiva (con más o menos matices según los casos) de la empresariedad inmigrante como vía de incorporación laboral y de movilidad social ascendente en las sociedades de llegada— los que trataré de abordar a partir del caso empírico del madrileño barrio de Lavapiés, apostando por redimensionar la centralidad explicativa otorgada a estos elementos por una parte importante de la sociología de la empresariedad inmigrante contemporánea.

ECONOMÍAS ÉTNICAS Y MINORÍAS INTERMEDIARIAS

El término de *minorías intermediarias* (u otros semejantes como: *middleman trading people*, *marginal trading people*, *migrant intermediation*, etc.) fue el término pionero en este esfuerzo por dar cuenta de la empresariedad inmigrante. Inspirado en la sociología de autores clásicos como Weber [1974 (1923), 1993a (1901), 1993b (1922)] (y su referencia al «capitalismo» propio de los *pueblos pa-*

enclaustramiento mixto [KLOOSTERMAN y RATH, 2001]). He abordado con mayor detalle tanto estas otras perspectivas de la sociología de la empresariedad inmigrante, como los antecedentes de la sociología clásica antes señalados en la que constituye mi Tesis Doctoral: «Inmigración y trabajo por cuenta propia. El caso del barrio de Lavapiés-Embajadores en Madrid» (U.C.M.).

ria), Simmel [1977 (1908)] (y su estudio de la condición social de *extranjero* en torno a la figura de los judíos) y Sombart [2001 (1911)] (y su análisis del papel desempeñado por los judíos en el desarrollo del capitalismo), el término se desarrolla en las décadas de 1950 y 1960 [BECKER, 1956] [BLALOCK, 1967] [STRYKER, 1959], siendo posteriormente recuperado y actualizado para el estudio de la empresarialidad inmigrante gracias, fundamentalmente, a los trabajos de Bonacich *et al.* [BONACICH: 1973, 1975, 1980].

El término de *minorías intermediarias* hacía referencia a grupos étnicos diaspóricos (judíos, armenios, sikhs del este de África, chinos de ultramar, etc.) que, aparentemente, ocupaban a lo largo del mundo una posición similar como intermediarios —entre el conjunto de la sociedad y las elites, los productores y los consumidores, los empleadores y los empleados, etc.— dentro de la estructura social de las sociedades de llegada, concentrándose especialmente en el comercio (aunque también en otras ocupaciones como: contratistas de fuerza de trabajo, recaudadores, prestamistas, etc.) [BONACICH, 1973: 583]. Dicho término se aplicó pues principalmente a sociedades tradicionales, coloniales o con procesos de desarrollo capitalista aún poco consolidados, aunque la aportación de Bonacich consistirá, precisamente, en tratar de adaptar el análisis de las *minorías intermediarias* a las sociedades capitalistas avanzadas [BONACICH, 1973, 1980, 1987].

Bonacich [1973: 585], reformulando algunos de los presupuestos explicativos tradicionales de la teoría de las minorías intermediarias, reivindicará que la temporalidad y provisionalidad con la que estos grupos conciben su presencia en el territorio de llegada (y que se traduce, en términos económicos, por ejemplo, en una fuerte tendencia al ahorro y a concentrarse en determinadas ocupaciones que les permiten evitar vínculos fuertes que les aten al territorio y dificulten su libertad de movimiento) configuran un elemento central (aunque no suficiente) para la formación de las minorías intermediarias.

La provisionalidad y el ideal de retorno (incumplido, no obstante, la mayoría de las veces) generarían en estos grupos un alto grado de solidaridad interna. Dicha solidaridad grupal (que conllevaría cierta tendencia a la autosegregación residencial, a la ausencia de contactos con grupos diferentes, a la constitución de fuertes asociaciones regionales y étnicas basadas en la confianza y el apoyo mutuo —aunque no por ello carentes de conflictos—, etc.) desempeñará un papel clave en la posición económica que ocupan dichas minorías: los vínculos fami-

liares, regionales, lingüísticos y étnicos son movilizados para lograr un trato económico preferencial. Por medio de la solidaridad grupal se lograría una distribución eficiente de recursos (capital, préstamos a bajo interés, información, empleados...) y una ayuda al control interno de la competencia [BONACICH, 1973: 586].

Según Bonacich [IBID.], la actividad económica característica de las minorías intermediarias sería la del pequeño negocio dependiente de la mano de obra familiar no retribuida. En caso de que este tipo de negocios requirieran de empleados asalariados se recurriría siempre que fuera posible a miembros de la familia extensa o de asociaciones regionales, a los que se trataría como a miembros de propia familia. Estaríamos, por lo tanto, ante relaciones paternalistas de trabajo en las que los empleados aceptan condiciones duras de trabajo a cambio de bajos salarios, siendo leales a sus empleadores en contraprestación a su ayuda futura para la constitución de su propio negocio en la misma rama de actividad.

La eficaz organización de los negocios (con ejemplos de organización vertical en sectores específicos donde un conjunto de empresas alimenta a otras dentro de la comunidad étnica), la limitación de la competencia interna por medio de organizaciones gremiales típicas del periodo preindustrial, la reducción de los costes de la fuerza de trabajo (en actividades económicas donde la mano de obra es el principal coste de producción), etc., otorgaría a este tipo de iniciativas emprendedoras una enorme ventaja competitiva frente a otras empresas, lo que daría como resultado la concentración y el control de determinados sectores económicos [IBID.: 587].

A partir de estas características Bonacich verá en las minorías intermediarias cierta reactualización de las formas preindustriales de organización de las actividades económicas (control gremial de la competencia, organización de los intercambios y las relaciones económicas por medio de criterios particularistas —basados fundamentalmente en el parentesco— más que universalistas, etc.) que contrastarían, desde su punto de vista, con la racionalidad de la organización capitalista moderna y la emergencia de una fuerza de trabajo formalmente libre. El universalismo propio de las relaciones capitalistas modernas estaría, según Bonacich, ausente de las actividades económicas de las minorías intermediarias, donde los vínculos familiares, regionales y étnicos serían fundamentales y cohesionarían a los miembros del grupo frente a la economía de tipo individualista [IBID.: 589]

Este tipo investigaciones efectuadas desde la perspectiva de las *minorías intermediarias* (véase, por ejemplo [BONACICH y MODELL, 1980]) harán referencia a la existencia de *economías étnicas* dentro de estos grupos intermediarios, anticipando así con su definición implícita de la empresariedad inmigrante —trabajo por cuenta propia de los miembros de la minoría estudiada, más el trabajo no remunerado de los familiares en los negocios de la minoría intermediaria y los eventuales empleados de dichos negocios pertenecientes a la minoría en cuestión— el contenido posterior del término de *economía étnica*, enfoque éste fuertemente influenciado por la propia perspectiva de las *minorías intermediarias*, aunque no exactamente equiparable².

Así, por ejemplo, Light —principal impulsor del enfoque de las *economías étnicas*— en un trabajo conjunto con Bonacich sobre los inmigrantes emprendedores de origen coreano en Los Angeles, reconoce la utilidad del término de *minoría intermediaria* como primera aproximación al fenómeno en la medida en que dicho término aborda la cuestión de la sobre representación de las minorías étnicas en los negocios por cuenta propia, así como la importancia de la

² El trabajo pionero de Bonacich [1973] ha sido señalado en ocasiones [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN: 1995: 25] como uno de los primeros análisis específicos de lo que posteriormente se denominarían *economías étnicas*. Sin embargo, Bonacich ni define, ni emplea, el término de *economía étnica*, basando su análisis en el concepto de *minorías intermedias*. Los orígenes de los estudios contemporáneos sobre *ethnic business* habría que buscarlos tanto en los trabajos señalados de la sociología alemana clásica, como en el debate sobre el *capitalismo negro* que, más allá de sus antecedentes previos —por ejemplo, [WASHINGTON, 1907]— se desarrolla con cierta fuerza durante las décadas de 1960 y 1970 en Estados Unidos [CROSS, 1969] [FRAZIER, 1957] [HUND, 1970] [OFARI, 1970]. Ambas tradiciones investigadoras tuvieron una notable influencia en el que sería uno de los principales trabajos pioneros de la sociología de la empresariedad étnica contemporánea: la investigación de Light [1972] sobre los colectivos chino, japonés y afroamericano en Estados Unidos.

Esta investigación de Light supone el primer uso explícito —un tanto vago, cierto es— del término *economía étnica*. El trabajo de Bonacich referido (y, sobre todo, el efectuado posteriormente junto a Modell [BONACICH y MODELL, 1980]) será, no obstante, importante en tanto que constituye probablemente la primera formalización y operacionalización empírica seria de la empresariedad étnica, si bien el trabajo de Light de 1972 aborda ya muchas de las cuestiones planteadas posteriormente por Bonacich y Modell [1980], quienes en muchos puntos se apoyan explícitamente en este trabajo de Light.

dimensión de la oferta en la empresariedad étnica (es decir, la capacidad de estos grupos para llevar a cabo actividades emprendedoras independientemente de los contextos económicos en los que se insertan) y de las tensiones intergrupales derivadas de sus actividades económicas [LIGHT y BONACICH, 1988: 17].

No obstante, pese a los aspectos interesantes del término de *minorías intermediarias* señalados, Light considera problemática la orientación implícita del término hacia sociedades tradicionales o en vías de desarrollo y su aplicación a grupos cuya vinculación al comercio (en sociedades donde las actividades comerciales solían estar sancionadas negativamente y relegadas a grupos aislados y/o externos a la propia sociedad) había sido una respuesta histórica a su condición *paria*, es decir, que el término de *minorías intermediarias* sería útil para aplicarlo a minorías con una historia comercial en el capitalismo tradicional. El problema para él residía en cómo dar cuenta desde estas premisas de la empresariedad de grupos como los coreanos, afincados en sociedades capitalistas modernas y sin un pasado histórico vinculado al comercio en distintas partes del mundo en tanto que *minoría intermediaria* [IBID.: 18] [LIGHT y GOLD, 2000: 7].

Desde el punto de vista de Light [LIGHT y BONACICH, 1988: 18], las *minorías intermediarias* serían un caso muy concreto de empresariedad inmigrante, más que un término capaz de dar cuenta de las diferentes dimensiones de la misma. La empresariedad inmigrante haría referencia a algo más general y amplio que el fenómeno específico de las *minorías intermediarias*, fenómeno éste que, en su opinión, tendría que ver con la creación, como consecuencia de la sucesión de generaciones, de una tradición de especialización comercial en una minoría étnica no asimilada.

Light *et al.* [LIGHT y GOLD, 2000: 4] [LIGHT y BONACICH, 1988: x-xi] abogarán pues por abordar la *empresariedad inmigrante* desde los planteamientos de las *economías étnicas*, si bien delimitarán empíricamente dicho término —personas del grupo étnico considerado que trabajan por cuenta propia (con o sin empleados), a los miembros no remunerados de su familia que ayudan en el negocio, así como, en caso de existir, a los empleados (familiares o no) pertenecientes al mismo grupo étnico que el propietario del negocio— de forma casi idéntica a como vimos que previamente lo habían hecho Bonacich y Modell [1980] a propósito de las minorías intermediarias.

Según esta perspectiva, la *economía étnica* no requiere de una

concentración de empresas étnicas (de empresas propiedad de algún miembro del colectivo étnico considerado) en un territorio o en un sector de actividad económica concretos, ni que las empresas étnicas vendan a clientes o compren a proveedores del mismo grupo étnico. El concepto de *economía étnica* no presupone ningún ambiente cultural particular; ni dentro de la empresa (por ejemplo, el uso de una lengua extranjera compartida), ni entre compradores y vendedores. Por último, la *economía étnica* seguiría siendo *étnica* aún cuando emplease también a trabajadores de otros colectivos étnicos o careciera, de hecho, de empleados. La *economía étnica* sería *étnica* por el simple hecho de que sus propietarios pertenecen a un determinado colectivo étnico, al igual que, en caso de disponer de ellos, el grueso de sus empleados [LIGHT y GOLD, 2000: 10] [LIGHT, SABAGH, BOZORGMEHR y DER-MARTIROSIAN: 1995: 26].

A esta demarcación primera del término de *economía étnica* se le ha añadido más recientemente [LIGHT y GOLD, 2000: 18-24] [LIGHT, 2006: 41-43] una nueva distinción entre *economías de propiedad étnica* y *economías étnicamente controladas*, ampliándose así considerablemente el alcance y las dimensiones de las *economías étnicas*, al tiempo que, probablemente, su imprecisión. De manera resumida podemos decir que una *economía de propiedad étnica* se define por la propiedad de los negocios, mientras que una *economía étnicamente controlada* requiere del control étnico del negocio pero no su propiedad. La *economía de propiedad étnica* hace referencia a lo que hasta ahora se había considerado de manera general una *economía étnica*, mientras que una *economía étnicamente controlada* se refiere a todas las situaciones y sectores de actividad económica en los que los empleados de un mismo grupo étnico ejercen —como consecuencia de su número, concentración, organización y/o la influencia de la acción externa de fuerzas políticas y económicas— un control importante y duradero sobre las condiciones de trabajo, salarios, contratación, etc., de esos sectores y situaciones ubicados en la economía general [LIGHT y GOLD, 2000: 23].

Más allá del debate sobre la delimitación operativa del fenómeno de las *economías étnicas*, la presencia desigual de minorías étnicas y de colectivos inmigrantes en el trabajo por cuenta propia, hizo que algunos importantes impulsores de este enfoque [LIGHT y ROSENSTEIN, 1995: 25-26] se interrogaran sobre los factores que impulsan el crecimiento de tales economías, postulando la existencia de dos tipos de recursos que inciden —simultáneamente, aunque

no siempre con el mismo peso— en la *empresarialidad* de los grupos inmigrantes y/o étnicos: los recursos *de clase* (propios, según estos autores, de la burguesía y que consistirían en: la propiedad privada de los medios de producción y distribución, capital humano, dinero para invertir, además de una cultura profesional compuesta por valores, cualificaciones, actitudes, saberes...) y los recursos *étnicos* (rasgos socioculturales y demográficos presentes en el conjunto del grupo y que los individuos *emprendedores* del mismo utilizan activa o pasivamente en sus negocios, por ejemplo, las ideologías étnicas, las prácticas paternalistas, la solidaridad étnica, las redes sociales, las instituciones étnicas o el capital social).

Para esta teoría sobre el desarrollo desigual de las economías étnicas entre las distintas minorías étnicas y/o inmigrantes —denominada por sus impulsores *teoría de recursos*— la presencia o ausencia de ambos tipos de recursos en un grupo hará que varíe su capacidad empresarial como grupo más allá de la dinámica del mercado de trabajo [IBID.], es decir, que el peso de la explicación, pese a que puedan eventualmente hacerse referencia a otras dimensiones o a que se considere que hay recursos que no son exclusivos del grupo étnico (los recursos de clase), recaería nuevamente en los recursos de distinto tipo presentes en el propio colectivo inmigrante y en el particular modo de ponerlos en circulación dentro del mismo mediante los mecanismos y principios *étnicos* de cohesión del grupo.

ECONOMÍAS DE ENCLAVE ÉTNICO

Paralelamente a las teorías de las minorías intermediarias y de la economía étnica se desarrolló la *teoría de las economías de enclave étnico* (o *economías de enclave inmigrante* en sus primeras formulaciones [WILSON y PORTES, 1980] [PORTES, 1981]), planteamiento diferenciado de los anteriores cuyo nacimiento habría que vincularlo a los debates sobre la economía dual y la segmentación del mercado de trabajo [AVERITT: 1968] [DOERINGER Y PIORE: 1971].

Buena parte de la sociología de las migraciones posterior a la II Guerra Mundial tendió a pensar que la vía de integración de la población inmigrante en el mercado de trabajo era, casi exclusivamente, lo que las teorías de la segmentación del mercado de trabajo denominaron mercados *secundarios* (en sectores intensivos en factor trabajo y con escasa automatización de los procesos productivos,

con bajos salarios, escasa presencia sindical y pocas posibilidades de promoción, etc.), siendo así equiparados a los segmentos más vulnerables de la población autóctona.

En este sector del mercado de trabajo, la experiencia laboral previa y las competencias adquiridas por parte de los inmigrantes no serían reconocidas como cualificación (y traducidas, por lo tanto, en incrementos salariales), pues la principal motivación para contratar a este tipo de fuerza de trabajo radica, precisamente, en su vulnerabilidad. Para los más optimistas, el paso del tiempo, con la consolidación de la presencia del inmigrante en la sociedad de llegada y su *aculturación*, le permitiría —a él o a las generaciones siguientes— competir también en el mercado de trabajo *primario*.

La teoría de las economías de enclave étnico, cuya primera formulación data de 1980 [WILSON y PORTES, 1980], da por bueno este diagnóstico elaborado por los análisis de la economía dual y del mercado de trabajo segmentado. No obstante, considera que a la alternativa dual de inserción laboral (en el sector primario o secundario) de los inmigrantes, habría que añadir una tercera vía: la de la economía de enclave [IBID.: 295].

Para Portes y Wilson la experiencia de colectivos como los japoneses, chinos o coreanos —por no decir los cubanos, caso empírico sobre el que centrarán sus investigaciones— parece contradecir la hipótesis de las teorías del mercado de trabajo segmentado. Estos colectivos desempeñan un trabajo duro a cambio de bajos salarios, pese a lo cual tienen posibilidades de movilidad social ascendente, ya sea a través de empresas existentes propiedad de otros compatriotas, o bien por medio de la creación de nuevas empresas [IBID.: 301].

Las empresas presentes en la *economía de enclave* registrarían, según estos autores, una serie de ventajas estructurales con respecto a las empresas de la economía general: son capaces de crear un tipo de integración vertical estructurada en términos étnicos que englobaría tanto a productores como a consumidores; pueden organizar formas flexibles y poco ortodoxas —aunque eficaces— de obtener reservas de capital humano y financiero por medio de la agrupación colectiva de los ahorros y de lograr que los recién llegados acepten ocupar los peores trabajos durante un tiempo, etc. Estas peculiaridades de las empresas de la economía de enclave les permitirían reproducir, aunque de manera imperfecta, algunas de las características del control monopolístico que garantizan el éxito de las grandes empresas en la economía principal.

La hipótesis fundamental de la teoría de *la economía de enclave* postula que los trabajadores inmigrantes no se limitan al mercado de trabajo secundario y que aquellos que se encuentran insertos en una *economía de enclave* pueden ser empíricamente diferenciados de aquellos que están en el mercado primario y secundario. Los trabajadores del enclave compartirían con los del sector primario unos ingresos económicos significativos en relación a la inversión previa en capital humano, algo que no ocurre entre los trabajadores del mercado de trabajo secundario [IBID.: 302]³.

Así pues, la *economía de enclave étnico* se refiere a la concentración de un número relevante de *empresas étnicas* en un espacio físico determinado —por lo general dentro de áreas y regiones metropolitanas—, entendiendo por *empresas étnicas* firmas de tamaño diverso propiedad de alguna minoría étnica o nacional, que además de ser gestionada por ellos mismos suelen dar empleo a una proporción significativa de trabajadores de su mismo grupo étnico y/o nacional [PORTES y JENSEN, 1989: 930].

Los *enclaves étnicos* surgirían, según estos autores, cuando una primera oleada de inmigrantes dotados de un significativo capital financiero, humano, social y/o cultural se concentra de manera desproporcionada en un área urbana y, tras establecer allí abundan-

³ Esta cuestión relativa a los ingresos de las personas participantes en la *economía de enclave étnico* suscitó una fuerte polémica —véase, por ejemplo, como muestra [SANDERS y NEE, 1987a, 1987b, 1992] [ZHOU y LOGAN, 1989] [PORTES y JENSEN, 1987, 1989, 1992a, 1992b] [PORTES y ZHOU, 1996]— en torno a si era posible o no la generalización de los resultados de las investigaciones de Portes y sus colaboradores al conjunto de los integrantes de la economía étnica, derivando rápidamente el debate hacia aspectos de carácter técnico (sobre la construcción de las muestras estadísticas y el análisis de dichos datos...) que apenas tocaban los presupuestos teóricos de la perspectiva de las *economías de enclave étnico*.

Este debate —pese a la profusión de estudios empíricos por una y otra parte capaces de avalar unas hipótesis y otras— ha permanecido en gran medida irresuelto. No obstante, algunos investigadores cercanos a los planteamientos de Portes sí parecen haber reconocido, a partir, por ejemplo, del estudio de la *economía de enclave étnico* china de Nueva York, la existencia de ciertas formas de desventaja dentro de la misma, visible, por ejemplo, en el caso de los ingresos de las mujeres [ZHOU y LOGAN, 1989: 818], así como en los peores salarios y empleos obtenidos por los chinos empleados en la *economía del enclave* en comparación a los empleados fuera de la misma [ZHOU y LOGAN, 1989: 819-820] [ZHOU, 1992: 152 y ss.].

tes negocios y empresas, recurren a las sucesivas oleadas de inmigrantes de su mismo país como mano de obra de bajo coste. Los propietarios de los negocios y *empresas étnicas*, gracias a la fuerte concentración registrada en el *enclave*, se benefician de la demanda generada por la propia presencia de inmigrantes, al tiempo que se aprovechan de los bajos costes de éstos como fuerza de trabajo, lo cual les permite ser competitivos de cara al mercado.

Por su parte, los inmigrantes recién llegados, aunque en un primer momento se encontrarían sometidos a bajos salarios y a la disciplina interna del grupo, el *enclave* aumentará posteriormente las posibilidades de mejorar su situación (por ejemplo abriendo a su vez nuevas *empresas étnicas*), y todo ello debido a que las relaciones entre empresarios y empleados se regirían por algo que estos autores identifican como *solidaridad étnica*⁴ [PORTES y BACH, 1985: 203-204] [PORTES y STEPICK, 1993: 123-149]. En definitiva, para estos autores, los *enclaves* nada tendrían que ver con guetos para inmigrantes que tratan de ganarse la vida mediante actividades marginales, sino que suponen una auténtica alternativa capaz de impulsar la movilidad social ascendente del grupo étnico [PORTES y JENSEN, 1989: 945].

COMUNITARISMO, SOLIDARISMO Y MOVILIDAD SOCIAL ASCENDENTE EN LA SOCIOLOGÍA DE LA EMPRESARIALIDAD ÉTNICA Y/O INMIGRANTE

Tal y como señalamos al comienzo de este artículo, más allá de las diferencias y debates abiertos entre estos tres planteamientos, lo que nos interesa aquí subrayar es, precisamente, la existencia entre todos ellos de algunos importantes acuerdos de fondo a la hora de dar cuenta de las iniciativas emprendedoras de inmigrantes y minorías étnicas.

Así, independientemente de que la causa de la sobrerrepresenta-

⁴ Posteriormente, Portes *et al.* orientarán la cuestión de la solidaridad étnica hacia un debate más amplio —abordado además de manera más crítica— en torno al capital social y su impacto (no siempre positivo) en la empresarialidad étnica e inmigrante, diferenciando cuatro fuentes de dicho capital caracterizadas por lógicas de reciprocidad diferenciadas: la introyección de valores, las transacciones recíprocas, la solidaridad limitada y la confianza forzosa [PORTES y ZHOU, 1992] [PORTES y SENSENBRENNER, 1993] [PORTES, 1995, 1998 y 2000].

ción de determinados grupos étnicos en el trabajo por cuenta propia se busque en las particularidades y tradiciones culturales de estos grupos o en las (discriminatorias a distintos niveles por lo general) modalidades de incorporación de los mismos en las sociedades de llegada, en todos estos planteamientos encontramos, con mayor o menor entusiasmo según los casos, una valoración positiva del trabajo por cuenta propia de los inmigrantes como mecanismo de movilidad social ascendente y de mejora no sólo para el individuo, sino para buena parte del grupo de pertenencia.

Con diferencias de grado⁵, todas ellas comparten que las iniciativas de trabajo por cuenta propia de los inmigrantes son una alternativa (preferible) de incorporación laboral al que parece el destino en el mercado de las sociedades de llegada de las minorías étnicas y de los inmigrantes recién llegados: los empleos peor remunerados, más devaluados y menos protegidos socialmente, en definitiva, lo que se conoce como los «mercados de trabajo secundarios».

¿Pero qué es lo que garantiza que estas iniciativas de trabajo por cuenta propia de los inmigrantes sean viables y exitosas? Es más ¿qué es lo que posibilita que sus posibles efectos beneficiosos se extiendan a buena parte, si no todo, el grupo étnico de pertenencia? La respuesta para los tres planteamientos abordados y, en general, para una parte importante de la sociología de la empresariedad étnica, se encontraría en la regulación de los intercambios sociales del grupo —incluidos los económicos— en términos *étnicos*, es decir, en la capacidad de *enclaustrar* [GRANOVETTER, 1985] la dinámica económica dentro de lo comunitario, definiendo dicho espacio comunitario casi exclusivamente en términos étnicos⁶.

⁵ Por ejemplo entre quienes ven en las iniciativas emprendedoras inmigrantes auténticas vías colectivas de movilidad social ascendente para las minorías étnicas y/o inmigrantes (como ocurre a menudo en los enfoques de las *economías étnicas* y de las *economías de enclave étnico*) y quienes las consideran formas de mejora de la condición de estos grupos no carentes de puntos oscuros: la autoexplotación o la explotación de los familiares, las malas condiciones de los empleados, cierta autosegregación... (como ha solido subrayar más a menudo la perspectiva de las minorías intermediarias).

⁶ Definición que, además del hecho mismo de hacer de la *etnicidad* el principal elemento de cohesión y estructuración de estos colectivos inmigrantes y étnicos, tendría no pocos puntos discutibles como la equiparación frecuente de *lo étnico* con *lo nacional* o la aplicación de la etiqueta «étnica» únicamente a lo que los grupos étnicos dominantes consideran como étnicamente marcado (todos los grupos étnicos salvo ellos mismos).

Desde el punto de vista de los planteamientos aquí abordados, la empresariedad étnica y/o inmigrante, a diferencia aparentemente de lo que ocurriría en la economía general, se caracteriza por hacer que las estructuras sociales y comunitarias (*étnicas*) determinen y organicen los intercambios sociales intracomunitarios (que se basarían en los principios de reciprocidad, solidaridad y obligación mutua), con el efecto paradójico de lograr una importante ventaja competitiva a la hora de participar en unos intercambios extracomunitarios regidos por la lógica abstracta y maximizadora de mercado. Se trataría, en definitiva, de una regulación de los intercambios bastante similar a la ya investigada hace casi un siglo [WEBER, 1993b (1922) y 1974 (1923)] a propósito de los *pueblos paria*: regulación de los intercambios económicos mediante una *doble demarcación normativa, doble estándar moral o ética del extranjero*, por medio de la cual se diferenciaba entre los intercambios económicos fuera del grupo (a los que se aplicaba algo semejante a una lógica «pura» de mercado) y los intercambios intragrupal (sometidos a una regulación normativa comunitaria de tipo restrictivo)⁷.

La constitución del grupo étnico-inmigrante como una *comunidad moral* étnicamente delimitada cuyos intercambios estarían organizados en torno a los principios de la solidaridad grupal, la reciprocidad y la obligación pondrían al servicio del grupo toda una serie de instituciones y prácticas sociales consolidadas, así como recursos materiales y simbólicos, cruciales todos ellos para su éxito empresarial: fuentes propias de financiación de carácter comunitario, fuerza de trabajo barata, información de distinto tipo útil para el éxito de los negocios (como zonas urbanas rentables para la instalación de los negocios, contactos con los proveedores, legislación existente...), una clientela cautiva y leal garante de la viabilidad de los negocios, etc.

Al mismo tiempo, la regulación comunitaria de los intercambios económicos posibilitaría limitar la competencia entre los negocios

⁷ La diferencia, creo que en absoluto irrelevante, entre unos estudios y otros radicaría en que mientras que para aquellos sociólogos clásicos [WEBER, 1974 (1923): 301-308] era, precisamente, este sometimiento a la regulación comunitaria el que imposibilitaba al *capitalismo paria* adquirir la eficacia y el desarrollo del capitalismo moderno, para los actuales investigadores de la empresariedad inmigrante el *enclaustramiento* de los intercambios económicos en las estructuras comunitarias sería lo que otorgaría a estas iniciativas emprendedoras de las minorías étnicas e inmigrantes su teórica ventaja competitiva con respecto a otras iniciativas de mercado.

de los miembros del grupo, así como implementar sistemas informales de formación y capacitación para la gestión empresarial, favorecería la estabilización de las relaciones laborales y de la fuerza de trabajo gracias a la instauración de relaciones paternalistas de trabajo entre empleadores y empleados (aceptación de bajos salarios y duras condiciones de trabajo a cambio de protección frente a las fluctuaciones económicas y ayuda para el salto posterior al trabajo por cuenta propia por parte del empleado), etc.

Es decir, que frente al recurso al contractualismo (contratos de trabajo, regulaciones colectivas de las relaciones laborales vía convenios sectoriales, etc.) o a la gestión estatal de los riesgos (delegación del grueso de los procesos formativos en el Estado, emergencia de mutuas aseguradoras y bolsas colectivas de aprovisionamiento frente a los accidentes de trabajo, enfermedad, jubilación, desempleo, etc.) como mecanismos para conjurar la inestabilidad propia de las relaciones laborales de las sociedades capitalistas, lo que estos planteamientos abordados nos están señalando es que, en el caso de la empresariedad étnica, estos riesgos quedarían regulados y gestionados por medio de estructuras comunitarias y de vínculos de tipo adscriptivo, logrando no sólo una importante eficacia de mercado, sino una especie de mecanismo limitador y reparador de los posibles excesos vinculados a la extensión de la lógica de mercado.

En definitiva, lo que estos planteamientos están postulando es que los diferentes recursos, instituciones y estrategias de la comunidad (comunitarismo), disponibles dentro del grupo (aunque sean recursos no específicos como los llamados recursos de clase) gracias a las lógicas de reciprocidad y obligación que rigen sus intercambios intragrupalos (solidarismo), serían los principales responsables de la viabilidad y la eficacia competitiva de las iniciativas emprendedoras de las minorías étnicas e inmigrantes, así como de la extensión de los eventuales beneficios de dichas actividades al conjunto del grupo étnico considerado (movilidad social ascendente).

Tal y como señalamos más arriba, el objetivo de este artículo no es negar la incidencia de estas dimensiones «comunitarias» y «solidaristas» en las iniciativas de trabajo por cuenta propia protagonizadas por minorías étnicas e inmigrantes (dimensiones que han resultado también visibles en nuestro propio trabajo de campo como enseguida veremos), ni cuestionar sus posibles efectos de movilidad social ascendente, sino subrayar la necesidad de repensar la centralidad explicativa otorgada a menudo, explícita o implícitamente, a estos elementos

como los principales responsables del éxito y viabilidad de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes. El caso del madrileño barrio de Lavapiés creo que puede servirnos de apoyo en este esfuerzo por reconsiderar los principales elementos explicativos de una parte significativa de la sociología de la empresarialidad étnica y/o inmigrante.

LAVAPIÉS COMO PUNTO DE PARTIDA: ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL MATERIAL EMPÍRICO EMPLEADO⁸

El material empírico utilizado en este trabajo es parte de otro más amplio procedente de la investigación «Glocalidad e Inmigración Transnacional. Las relaciones sociales entre grupos étnicos en el espacio metropolitano (Madrid y Bilbao)»⁹ desarrollada entre los años 2003 y 2006. Dicha investigación pretendía dar cuenta de la dinámica de las relaciones sociales intra e interétnicas (incluidas aquellas que tenían lugar en la esfera económica) en dos espacios metropolitanos diferenciados —los barrios de San Francisco en Bilbao y de Lavapiés en Madrid— que compartían, no obstante, estar sujetos a fuertes procesos de reestructuración social y urbana y contar con una notable presencia inmigrante.

Aunque diseñado conjuntamente (metodología y técnicas de investigación, perfiles, guiones de las entrevistas, criterios de análisis del material producido...) para facilitar su posterior comparación, el trabajo de campo se desarrolló con cierta autonomía por parte de cada uno de los dos equipos investigadores (uno en cada ciudad) que llevaron a cabo el proyecto, adaptando dicho

⁸ Cuando nos referimos a Lavapiés, en realidad estamos haciendo referencia al barrio de Embajadores del distrito Centro de Madrid. Embajadores es la denominación administrativa —relativamente reciente— que recibe el espacio de referencia investigado, conocido popularmente como Lavapiés (aunque para los vecinos tradicionales del barrio sería necesario, de hecho, distinguir por ejemplo, la zona de Lavapiés de la de el Rastro, etc.). Dado el carácter difuso de las fronteras subjetivas e históricas del barrio de Lavapiés [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA LÓPEZ, 2006] se ha optado por asumir la delimitación administrativa y espacial de Embajadores, aunque para referirnos a dicho barrio hagamos referencia a Lavapiés, que es como se le conoce popularmente, o a Lavapiés-Embajadores.

⁹ Véase la primera nota al pie de este artículo.

trabajo de campo a las especificidades de cada ámbito metropolitano considerado. Dado que el material empírico empleado en este artículo procede exclusivamente del trabajo desarrollado por el equipo de Madrid limitaré al mismo estas aclaraciones¹⁰.

El trabajo de campo en Madrid se inició entre 2003 y 2004 con un primer acercamiento a las principales características y dinámicas del barrio de Lavapiés. Esta aproximación se efectuó por medio de fuentes estadísticas y bibliográficas secundarias, que ampliaron y consolidaron los conocimientos adquiridos previamente en otra investigación sobre el barrio efectuadas por el mismo equipo investigador¹¹.

Tras este trabajo de documentación mediante fuentes secundarias se procedió a la producción de material cualitativo y cuantitativo de carácter primario, que constituiría el grueso del material empírico empleado en la investigación. Así, por ejemplo, durante la investigación se llevó a cabo una observación no participante pero continuada en el barrio (con varios miembros del equipo investigador residiendo en el mismo) que dio lugar a una pequeña cartografía de los principales lugares de encuentro del barrio y de los tipos de usos del mismo según distintas franjas horarias, así como a la elaboración durante el verano de 2005 de un censo de los negocios de inmigrantes de Lavapiés, que permitió actualizar otro efectuado previamente en el año 2002 [RIESCO, 2002].

En lo que a este censo se refiere, el objetivo de su elaboración era disponer de una primera estimación de las dimensiones de las actividades emprendedoras de los inmigrantes en Lavapiés, así como conocer el tipo de actividades más recurrentes a las que se dedicaban estos negocios, las principales nacionalidades extranjeras presentes, etc. La elaboración del censo de negocios gestionados por inmigrantes se realizó mediante observación directa

¹⁰ No obstante, una explicación mucho más detallada de la metodología, resultados e hipótesis del conjunto de esta investigación puede verse en: [PÉREZ-AGOTE, BARAÑANO y TEJERINA: en prensa].

¹¹ Se trata de la investigación «Globalización, inmigración transnacional y reestructuración de las regiones metropolitanas de Los Angeles y Madrid: estudio comparado de dos comunidades (Embajadores y Westlake)» efectuada entre 2000 y 2001 y dirigida por MARGARITA BARAÑANO. Una versión resumida de los resultados puede consultarse en [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2006].

en cada una de las diferentes calles que conforman el barrio y atendiendo a aspectos como su localización espacial, el tipo de actividad al que se dedica y la región de procedencia de quienes los gestionan (teniendo que referirnos a grandes áreas geográficas de procedencia contrastadas con los datos de los lugares de origen mayoritarios de la población extranjera en Lavapiés y en Madrid)¹².

Una vez definidas las principales características y dinámicas del barrio se procedió a delimitar los perfiles de las personas y asociaciones que serían entrevistadas en la segunda fase del trabajo de campo, fase centrada en un abordaje de tipo cualitativo —a base de entrevistas en profundidad (11), biografías sociales

¹² Para determinar esta dimensión nos hemos apoyado en las características observables (la mayoría de las veces muy evidentes) de los comercios: letreros en lengua extranjera, nombres del comercio, productos a la venta, rasgos físicos de los dependientes, etc. Se trata de una forma de proceder no exenta de limitaciones, para empezar los inevitables errores de apreciación al realizar el censo (derivados del hecho, por ejemplo de que quien gestiona el negocio no tiene porque ser su propietario...), o el inconveniente de tomar como unidad de medida de la empresarialidad inmigrante únicamente el número de locales comerciales y no las personas que participan en ellas, el volumen de negocio, etc., lo que supone una importante limitación de cara a evaluar su evolución y dimensiones. Este procedimiento está condenado, por otro lado, a circunscribir su alcance a pequeñas unidades espaciales (como un barrio, un distrito...), imposibilitando así análisis de mayor calado que integren las iniciativas emprendedoras locales de los inmigrantes con tejidos económicos más amplios, no necesariamente conformados de forma exclusiva por inmigrantes.

La obtención de listados de negocios de personas extranjeras a partir, por ejemplo, de los datos de matriculaciones al Impuesto de Actividades Económicas de las diferentes Cámaras de Comercio pueden ser una alternativa (de pago) que permite abordar dimensiones espaciales de mayor tamaño que los censos elaborados manualmente, además de reducir los errores de apreciación que acabamos de señalar. Esta alternativa no está, sin embargo, tampoco exenta de limitaciones: escasa información aportada de no siempre fácil acceso público a los investigadores, imposibilidad de determinar con precisión la nacionalidad de las personas extranjeras con negocios (se sabe quien es extranjero y su nombre, pero de este dato no siempre es sencillo determinar la nacionalidad de origen, a veces ni siquiera el área geográfica), problemas a la hora de detectar los negocios de extranjeros que no figuran como «autónomos», sino como sociedades con entidad jurídica...

(6) y grupos de discusión (4)— y que se llevó a cabo en dos oleadas (verano de 2005 y verano de 2006).

Salvo en el caso de las entrevistas (5) a miembros del tejido asociativo del barrio (asociaciones de inmigrantes y de apoyo a los mismos, de vecinos, de comerciantes...), el resto de entrevistas en profundidad y de biografías sociales se realizaron exclusivamente a personas inmigrantes, utilizando como criterios de selección ser vecino de Lavapiés, una representación equilibrada de mujeres y hombres, así como de las regiones de origen más significativas del barrio¹³: Latinoamérica (Ecuador y Colombia), Senegal, Bangladesh-Pakistán, Marruecos y China. En el caso de los grupos de discusión se llevaron a cabo 4: «Mujeres y Hombres procedentes de países latinoamericanos», «Mujeres procedentes de países de mayoría islámica», «Jóvenes alternativos y gentrificados» y «Vecinos de toda la vida: Payos y Gitanos»¹⁴.

Dado que se trataba de un material procedente de una investigación no centrada exclusivamente en los debates relativos a la llamada empresariedad inmigrante que aquí nos interesa, una parte del material cualitativo producido abordaba cuestiones relacionadas tan sólo indirectamente con el objeto de este artículo. Por ello, a la hora de usar aquí este material cualitativo hemos optado por recurrir únicamente a aquella parte del mismo que giró en mayor medida en torno a las temáticas de la empresariedad inmigrante. Más concretamente, los perfiles de las personas entrevistadas empleados en este artículo son los siguientes:

¹³ Significación entendida mayoritariamente en términos cuantitativos pero atendiendo también a aspectos cualitativos como: la importancia de su presencia en el tejido económico del barrio, su antigüedad de instalación en el mismo, su visibilidad y centralidad en el imaginario del barrio...

¹⁴ Todas las entrevistas y biografías se realizaron a partir de un esquema-guion que, con las lógicas especificidades según los casos, pretendía ir recorriendo el tipo de relaciones establecidas por las personas inmigrantes en distintos ámbitos y esferas (laboral, vecinal, asociativo, etc.). Todas ellas, al igual que los grupos de discusión se realizaron en castellano, se grabaron, transcribieron y analizaron posteriormente junto al resto del material empírico obtenido. Véase [PÉREZ-AGOTE, BARAÑANO y TEJERINA, en prensa].

[E-1, varón, 30-35 años, indígena otavaleño ecuatoriano, propietario de varios comercios mayoristas de artesanía y textil en Lavapiés]

[E-2, varón, 25-30 años, senegalés, trabaja como empleado en una agencia de envío de dinero]

[E-3, varón, 35-40 años, bangladeshí, propietario de una tienda de alimentación en Lavapiés]

[E-4, mujer, 50-55 años, ecuatoriana, regenta un locutorio en Lavapiés]

[E-5, varón, 25-30 años, chino, dueño de negocio textil mayorista en Lavapiés, miembro de la Asociación de Comerciantes Chinos en España]

[E-6, varón, 40-45 años, colombiano, empleado en una tienda de alimentación de chinos en Lavapiés]

[E-7, varón, 30-35 años, marroquí, desempleado, recién llegado a España por reagrupación familiar, no tiene permiso de trabajo]

[E-8, varón, 35-40 años, pakistaní, propietario de una agencia de viajes en Lavapiés]

[E-9, varón, 35-40 años, pakistaní, tenía un locutorio en Lavapiés, ahora trabaja como vigilante]

[E-10, mujer, 50-55 años, dominicana, propietaria de un bar en Lavapiés]

[E-11, mujer, 35-40 años, senegalesa, propietaria de un restaurante en Lavapiés]

[E-12, mujer, 35-40 años, senegalesa, propietaria de un restaurante en Lavapiés].

[E-13, mujer, bangladeshí, ha trabajado dentro y fuera de Lavapiés en restaurantes de compatriotas].

La procedencia y características de este material cualitativo, así como el haber descompuesto su coherencia de conjunto, nos ha obligado a ser igualmente cuidadosos a la hora de recurrir al mismo y de sacarle partido, en primer lugar evitando pretender hacer un análisis propiamente cualitativo del mismo orientado a rastrear posiciones discursivas contrapuestas en torno a un objeto de estudio (y un material) que, como hemos dicho, no coincidía exactamente con el de este artículo. Así pues, hemos procurado prescindir de las dimensiones más valorativas de las entrevistas, limitándonos a extraer de ellas aquellos fragmentos en los que los entrevistados se limitan a describir determinadas prácticas llevadas a cabo por ellos mismos en los negocios que regentan o en los que trabajan, en los que dan cuenta de las que han sido sus trayectorias laborales previas, etc.

No podemos, por lo tanto, esperar extraer de estas entrevistas una representatividad estadística capaz de extrapolar estos resultados a la dinámica general del trabajo por cuenta propia de las minorías étnicas e inmigrantes. No obstante, siendo conscientes de esta limitación, creemos que el material cualitativo recogido es lo

suficientemente sugerente como para permitirnos, al menos, abrir algunos interrogantes en relación a los principales factores explicativos movilizados por una parte importante de la sociología de la empresarialidad étnica, tal y como señalamos más arriba.

PRINCIPALES RASGOS DE LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES EN LAVAPIÉS

Lavapiés, antiguo arrabal de la ciudad de Madrid y hoy uno de los barrios de su distrito Centro, se ha caracterizado históricamente por acoger a población de escasos recursos (procedentes primero de la emigración interior de los siglos XVIII y XIX, hoy de la inmigración transnacional) en un entorno urbano fuertemente degradado, carente de servicios básicos y con una presencia muy notable de infravivienda en alquiler [BARAÑANO, RIESCO, ROMERO y GARCÍA, 2006] [RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, 2004].

La transformación de Lavapiés —iniciada en la década de 1980 y 1990 y acelerada considerablemente a partir del año 2000— en un barrio de asentamiento de población inmigrante se acompañó de un crecimiento notable del número de negocios gestionados por inmigrantes: comercios donde adquirir alimentos típicos de los países de origen de los inmigrantes o una simple barra de pan; tomar un té o comer un kebab; enviar dinero y comunicarse con la familia en sus lugares de origen; comprar un destornillador barato; o adquirir al por mayor productos textiles, calzado, juguetes y bisutería. Esta última dimensión, la del comercio mayorista, es quizá la principal diferencia de Lavapiés (sobre todo por las dimensiones que ha adquirido) con respecto a otras zonas de Madrid y de España con presencia de iniciativas empresariales de inmigrantes.

Por medio de la elaboración ya comentada de un censo de locales gestionados por extranjeros, en junio de 2005 contabilizábamos en el barrio un total de 641 negocios gestionados por inmigrantes, cifra que supone un incremento con respecto a los datos de un censo similar [RIESCO, 2002] realizado en el año 2002 que situaba en 407 el número de estos negocios ¹⁵.

¹⁵ En otro estudio del año 2002 focalizado únicamente en la zona central del barrio de Embajadores —la que es la zona de Lavapiés propiamente dicha, que es la que agrupa la mayoría de los negocios de inmigrantes—

Por regiones agrupadas de procedencia destaca claramente la presencia de negocios de personas procedentes de Asia Oriental (la inmensa mayoría chinos), con 384 locales (el 60% de los negocios de inmigrantes); seguidos de la agrupación Pakistán/Bangladesh/India (115 negocios, que suponen el 18%); Magreb/Oriente Medio¹⁶ (94 negocios, 15%); la de países subsaharianos (la gran mayoría senegaleses), con 25 negocios (4%); y países de América Latina, Central y Caribe¹⁷, con 23 negocios (3%).

Estos negocios, registraban una clara tendencia a la concentración espacial, no sólo en el barrio de Lavapiés-Embajadores, sino en determinadas zonas dentro del mismo, produciéndose así un claro fenómeno de aglomeración dentro de las pautas de localización de los comercios de inmigrantes, si bien esta tendencia se ha ido atenuando con respecto a años anteriores, no tanto porque haya desaparecido la pauta de concentración comercial, como por el hecho de que los negocios se han extendido a más zonas del barrio¹⁸.

Del conjunto de negocios de inmigrantes en Lavapiés-Embajadores, el 67% (430 negocios) se dedicaba exclusiva o principalmente a la venta mayorista (textil, bisutería y calzado principalmente, aunque tam-

se apuntaba la existencia de 415 establecimientos comerciales regentados por extranjeros [CEBRIÁN y BODEGA, 2002: 559]. Por su parte, GIMÉNEZ, vía la elaboración de un censo similar, situó el número de estos negocios en algo más de 300 en el año 2000 [GIMÉNEZ, 2000: 17].

¹⁶ Se trata mayormente de población marroquí, aunque también destaca la presencia de negocios de personas procedentes de Irak, Siria, Líbano y Egipto.

¹⁷ La mayoría de ellos colombianos, argentinos, peruanos, ecuatorianos, dominicanos y cubanos.

¹⁸ Por ejemplo, según los datos del 2002, el 82,8% de los negocios de inmigrantes se situaban en el núcleo central del barrio de Embajadores, la zona de Lavapiés propiamente dicha, que era, al mismo tiempo, la zona que mayor presencia de población extranjera residente tenía (el 54,3% del total de población extranjera de Embajadores) [RIESCO, 2002: 113].

Asimismo, en el año 2002, apenas 9 calles agrupaban el 55% del total de negocios de inmigrantes del barrio, 4 de ellas (Mesón de Paredes, Amparo, Embajadores y Magdalena) agrupaban por sí solas el 36% y, tan sólo 2 (Amparo y Mesón de Paredes) acogían el 22% [RIESCO, 2002: 131]. En el año 2005, las 9 calles con mayor presencia de estos negocios concentran el 44% del total y las dos más concurridas (Amparo y Embajadores) concentran el 15% del total.

bien juguetes y productos electrónicos, recambios de telefonía...) ¹⁹. El 79% de este tipo de comercios mayoristas estaba en manos del colectivo inmigrante procedente de Asia Oriental (en particular chinos) y el 13% de los pakistaníes/bengalíes/indios, siendo mucho menos significativa la presencia del resto de lugares de origen.

Es importante destacar que los comercios mayoristas de productos textiles, calzado y complementos de españoles se encuentran bastante diferenciados de los comercios mayoristas de inmigrantes, tanto espacialmente, como por las características de los locales y del tipo de clientela al que se orienta. Los negocios mayoristas de los españoles ²⁰ son, en primer lugar, negocios localizados fundamentalmente en la parte más «ennoblecida» del barrio —Concepción Jerónima—, zona con un tipo de calles y viviendas, población y actividad económica que poco tiene que ver con el resto del barrio, del que constituye una parte un tanto desgajada, si bien, administrativamente incorporada al mismo. Son, a su vez, comercios de mucho mayor tamaño, en calles muy transitadas y con mercancías de mayor calidad que no se destinan a la venta ambulante, como ocurre en gran medida con el comercio mayorista inmigrante, sino a proveer al comercio minorista del sector en toda la región de Madrid. Esto contrasta con el comercio mayorista inmigrante, orientado en mayor medida a la venta ambulante —formal o informal—, actividad que cuenta a su vez con una significativa presencia de inmigrantes.

Las actividades de comercio mayorista de la población inmigrante remiten en muchos casos a cadenas comerciales de carácter transnacional que conectan a personas diferentes —muchas veces con vínculos de parentesco entre sí— situadas en distintos países. Este sería el caso, por ejemplo, de los mayoristas indígenas ecuatorianos que importan

¹⁹ Según datos procedentes del último Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid disponible (año 2006), el barrio de Embajadores contaba con un total de 3.110 unidades de actividad económica, de las que 604 (el 19,4%) estaban registradas formalmente bajo el epígrafe de la CNAE-93 «Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas», en su mayoría dedicadas al sector textil y de los complementos (bisutería, bolsos, etc.).

²⁰ Muchos de los cuales son, en realidad, personas de origen argentino llegadas a España en la década de 1980 huyendo de la dictadura militar y en la actualidad con la nacionalizada española ya adquirida en muchos casos. Para un análisis de los primeros pasos del colectivo argentino en la venta mayorista de Lavapiés y de Madrid véase [HERRANZ GÓMEZ, 1996].

productos «étnicos» producidos por personas con lazos comunes de parentesco en los lugares de origen, para distribuir posteriormente esos productos «étnicos» al por mayor a otros paisanos que los venden aquí al por menor en la venta ambulante (eso cuando no son ellos mismos quienes compaginan la venta mayorista con la venta minorista)²¹.

Junto a ésta movilización de redes familiares transnacionales dentro de la actividad comercial mayorista de los inmigrantes presentes en Lavapiés, el comercio mayorista inmigrante parece caracterizarse, a diferencia de la mayoría del comercio minorista, por su capacidad para trascender la dimensión económica local del barrio, entrando de lleno en el tejido económico regional de Madrid, de España e, incluso, de la economía internacional, actuando como un punto de distribución más dentro de las diferentes redes económicas que atraviesan hoy en día el planeta, aspecto éste que ha llevado a algunos autores [PETER SMITH, 2001] [BARAÑANO, 2005] a vincular los espacios ocupados por la empresarialidad inmigrante —y la transformación de dichos espacios— con la propia emergencia de *espacios transnacionales*²².

²¹ Sirva a modo de ejemplo el siguiente extracto de una de las entrevistas efectuadas:

—¿PERO AQUÍ LO QUE OS MANDAN, SON ARTÍCULOS HECHOS ALLÍ?

Sí, hechos a mano.

O SEA, ¿NO HAY AQUÍ ARTESANOS QUE PRODUZCAN Y DISTRIBUYAN A ALMACENES?

Lo que pasa que allí en Ecuador, casi la mayoría son algunas tiendas, entonces aquí parece que se distribuye más y entre las familias se hacen, algunas personas mayores que saben hacer la artesanía, los jóvenes que más bien hemos salido a la ciudad ya casi no sabemos y las personas mayores sí saben (...). Yo mismo sé hacer algo, para defenderse y poco a poco para salir adelante. Pero aquí, ya no hace falta, traemos más mercancías [E-1].

²² Podemos recurrir a algunos extractos de entrevista para ilustrar esta dimensión transnacional:

—Los clientes que más lejos han venido son de Finlandia. Nosotros, pues importamos y exportamos ¿no? desde aquí a toda Europa, viene gente... parece que de Portugal, ¿no?, de Francia y de Italia, viene aquí a comprar. Compra muestras o género (...).

¿Y NO LES SALDRÍA MEJOR A LOS DE FINLANDIA IMPORTAR DIRECTAMENTE?

No, no creas. Porque nosotros ya tenemos conocimiento de la moda, dominado el modelo, por ejemplo, de casa. Ellos a lo mejor, le va mal ir a China

La presencia de estas experiencias económicas transnacionales de muchos de estos negocios no impide afirmar que, en términos generales, la empresarialidad inmigrante de Lavapiés responde al modelo del pequeño negocio de carácter familiar, fuertemente basado en el uso de mano de obra familiar no remunerada o que cuenta con el propietario del negocio como único empleado²³. Es decir, iniciativas que permiten cierta estabilidad económica (y jurídica en términos de permisos de trabajo) —a costa de una fuerte inversión de tiempo de trabajo— de las que no siempre se puede deducir automáticamente procesos de movilidad social ascendente.

No obstante, pese a que las iniciativas emprendedoras analizadas adopten con frecuencia la forma de alternativas de supervivencia orientadas a esquivar la discriminación en el mercado de trabajo y la reclusión en determinados nichos de empleo «para inmigran-

porque no los conocen a ellos. Es distinto ¿no?, nosotros lo hemos traído aquí para planchar todo así, seleccionado y entonces le viene bien al cliente, llama o manda a lo mejor un e-mail y nosotros le mandamos la mercancía [E-5].

—GENERALMENTE EN LAS TIENDAS QUE HABÉIS ABIERTO, QUE SON TIENDAS DE ARTESANÍA ¿QUIÉN COMPRARÍA?

Vienen... no sólo de aquí, vienen de Portugal, vienen de Francia, vienen de Italia, o sea, vienen de todos los lados ¿me entiendes? En mi caso, mi género, te hablo de cosas ecuatorianas, eso por ejemplo, a nivel nacional estamos casi todos los paisanos nos juntamos por un lado, por otro lado y si vienen de todos los lados, vienen a comprar. Y, bueno, pues ya algunos vienen ellos personalmente a comprar y a veces también por envío. De aquí nos mandan a cualquier otra parte [E-1].

²³ A modo orientativo podría señalarse que, según datos del Directorio de Unidades de Actividad Económica 2006 de la Comunidad de Madrid, el 63,7% del total de unidades económicas del barrio (sin distinguir por la nacionalidad de sus responsables) contaban únicamente con 1 ó 2 ocupados y el 79,8%, es decir, más de 3 de cada 4 unidades de actividad económica, disponían de 1 a 4 empleados.

Por otro lado, el carácter familiar de estos negocios podría apreciarse en fragmentos de entrevistas como el siguiente:

—EL HECHO DE QUE TODA LA GENTE [CHINA] HAYA VENIDO DE UNA MISMA PROVINCIA, UNA MISMA ZONA, ¿ESTO ES CASUALIDAD O ES QUE LA GENTE COMENTA, «OYE, PUES...»?

Pues sí, pues suele ser. Por ejemplo, viene una familia, viene los padres, traen los hijos. Si a lo mejor en su negocio necesita a alguien pues que le eche una mano, solicita que venga su hermano; así va trayendo, viniendo poco a poco ¿no? [E-5].

tes», debemos subrayar que sí se dan casos de éxito empresarial, de enriquecimiento económico y, cuanto menos, de movilidad social relativa en comparación a las trayectorias laborales «esperables» de sus países de origen o de su condición social de inmigrantes en las sociedades de llegada.

En el caso de Lavapiés, estos procesos de movilidad social relativa son más visibles nuevamente en el comercio mayorista vinculado a un tejido económico de carácter nacional y/o transnacional. Es en el comercio mayorista de textil, calzado y complementos vinculado mayoritariamente a la población de origen chino —poco sorprendentemente si tenemos en cuenta el lugar central que ocupa China como productora en los sectores del textil, del calzado y de los juguetes— donde encontramos ejemplos de éxito económico y movilidad social relativa más visibles²⁴.

En lo que se refiere a los establecimientos minoristas gestionados por inmigrantes, en 2005 los negocios minoristas alcanzaban la cifra de 211 locales (el 33% del total de negocios de inmigrantes), la mayoría de ellos dedicados a la alimentación (25%), los locutorios y agencias de envío de dinero (23%), restauración y hostelería (23%), mientras que el resto se concentraba en el comercio textil, decomisos y bazares (16%), las peluquerías (7%) y otros tipo video-clubs, agencias de viajes, etc. (6%).

Por regiones de origen destaca, por un lado, la menor presencia del colectivo procedente de Asia Oriental (20%) en comparación a

²⁴ Véase, por ejemplo, el siguiente extracto:

—Aquí [en España] la gente [china] suele salir porque aquí no es como los de Shangai que trabajaban a lo mejor por la noche también, porque la gente trabaja hasta las doce y media, pues aquí es menos, es como ocho horas y media o nueve, trabajas a diario ¿no?, pues hay más tiempo de festivos y si hay festivos, todo el mundo tiene fiesta porque aquí la gente suele tener más vacaciones.

PERO, POR EJEMPLO, LA GENTE QUE TRABAJA EN FRUTOS SECOS ¿TIENEN MUCHAS VACACIONES?

Esos menos porque, a lo mejor es un pequeño negocio o tiene que mantener una familia y con lo que cuestan las cosas, se tiene que esforzar más. Pero aquí [en los mayoristas] ya es distinto, aquí ya es como una empresa ya casi y tiene un montón de empleados ¿no?, no hace falta estar metido tanto tiempo, te dedicas menos.

EN LA TIENDA DONDE TÚ ESTÁS, ¿QUÉ HORARIO TENÉIS?

Pues de nueve hasta las dos y luego de cuatro y media hasta siete y media y el sábado pues a las dos nos vamos y hasta el lunes ya no volvemos [E-5].

su peso en el comercio mayorista (79%); así como, por otro lado, el crecimiento en su peso relativo experimentado por otros lugares de origen: Magreb y Oriente Medio (35%) y Bangladesh/Pakistan/India (28%), etc. Otras regiones de procedencia, como América Latina, Central y Caribe (8%) y África Subsahariana (9%), mantienen igualmente una presencia significativamente superior en comparación a la presencia testimonial que tenían en el comercio mayorista (2% y 1% respectivamente).

Los establecimientos minoristas de Lavapiés pueden diferenciarse en función de a quién van dirigidos. Un buen número de ellos están encaminados a cubrir la demanda de bienes y servicios del colectivo inmigrante no satisfecha por la sociedad de llegada. Se trata de servicios como venta y degustación de comida de los países de origen o preparada según las costumbres de los mismos, productos de ocio (cine, música...), servicios de belleza (peluquerías...) y salud (medicinas tradicionales...), etc. Estamos, en definitiva, ante un tipo de negocios fruto del propio hecho migratorio, de la presencia de población inmigrante. En ese sentido, se trata de ejemplos que Lavapiés comparte con otros muchos lugares donde se asienta población inmigrante.

Estos negocios están en ocasiones orientados mayoritariamente al conjunto de las personas inmigrantes (aunque puedan darse ciertas estrategias comerciales de fidelización de los paisanos): sería el caso, por ejemplo, de las agencias de envío de dinero, los locutorios, las agencias de viajes... En otras ocasiones, sin embargo, se enfocan ya no tanto a la totalidad de los inmigrantes como al colectivo de referencia, que no necesariamente tiene por qué coincidir con identidades de tipo nacional: se trataría, por ejemplo, de las carnicerías *halal* (destinadas a un público musulmán), de bares y pequeñas discotecas «latinas», de tiendas de alimentación «asiáticas», etc.²⁵

²⁵ Podemos quizás ejemplificar esta dimensión de forma gráfica mediante los siguientes extractos de entrevistas:

—¿QUIÉNES VAN AL LOCUTORIO QUE TIENE...? ¿DE QUÉ PAÍSES SON?

Senegal, Perú, Ecuador, Colombia, Bangladesh, Pakistán, India.

¿PERO NO FUNDAMENTALMENTE DE BANGLADESH?

No, de todos [E-3].

—¿QUÉ TIPO DE PERSONAS VAN A ESE BAR?

Sólo los marroquíes, sólo marroquíes.

¿PORQUE EL DUEÑO ES MARROQUÍ?

Los negocios destinados a las personas inmigrantes tienen como elemento común el ser un instrumento fundamental para la recreación (y reinención) de las formas de vida existentes en los países de origen, no sólo por medio de la disponibilidad de productos y servicios específicos, sino también como espacio de socialización para la persona inmigrante, como medio de entrar en contacto con los paisanos y encontrar no sólo una vía de ocio, sino un apoyo para el éxito de la experiencia migratoria, pues este tipo de espacios de encuentro (los locutorios y los bares son buenos ejemplos de ello) constituyen lugares privilegiados para obtener ofertas de empleo, de alojamiento, para informarse de trámites legales y administrativos, etc.²⁶

Siendo negocios destinados en gran medida a un público inmigrante nada tiene de misteriosa la presencia de este tipo de negocios en un barrio de asentamiento de población inmigrante como

Sí, el dueño es marroquí. (...)

O SEA, ES UN BAR DONDE SE JUNTA UN GRUPO DE MARROQUÍES.

Sí, no tienen mucha gente, es un bar tranquilo, tranquilo.

PEQUEÑO.

Sí, y tienen también el periódico árabe.

[Acompañante/traductor:] Me dijo que se siente tranquilo en el bar, está protegido [E-7].

²⁶ Sirva como ilustración:

Cuando fuimos a Lavapiés y yo vi como estaban las cosas, las tiendas, llamar a Senegal fácilmente, comer como en Senegal, había una asociación senegalesa ¿sabes? Entonces, dije, aquí es mi ambiente; este es mi ambiente. Y lo más importante, yo no sé si tu conoces un programa de tele, con este tú puedes captar programas de Senegal, de África ¿sabes? y en las tiendas había todo eso ahí ¿sabes? Entonces, yo me sentí en mi entorno [E-2].

—Sobre el tema de ayudar a los demás paisanos en el barrio, a veces sí porque nosotros en nuestro restaurante, por ejemplo, hemos recibido a mucha gente que venía de la patera porque cuando llegaban le daban la dirección de Tirso de Molina y cuando llegaban, buscaban paisanos y cuando buscan paisanos les mandan muchísimas veces a nuestro restaurante y ahí les damos de comer, ahí hacemos recaudación de dinero, cada uno da algo para poderles comprar el billete, si se van por ejemplo, a la Línea, para trabajar en Almería o a cualquier sitio, les damos ese dinero y se van. No tienen familiares o les tienen lejos; buscamos siempre un lugar, les pagamos el hostel donde dormir, les pagamos para que se queden unos días en el hostel y después si localizamos a sus familiares, les damos el billete para que se puedan encontrar con sus familiares [E-11].

Lavapiés/Embajadores. Recordemos que, según datos de 1 de enero de 2008 de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid, el barrio de Embajadores, con un total de 16.183 extranjeros empadronados (que supone el 32,53% del total de su población), era el barrio del municipio de Madrid con mayor número de residentes extranjeros en términos absolutos y el cuarto en términos relativos (superado únicamente por los barrios de San Cristóbal en Villaverde y de Almendrales y Pradolongo en Usera). Es decir, que la instalación de estos establecimientos en el barrio responde a la previa localización en el mismo de una población inmigrada numerosa, al tiempo que, una vez instalados, estos establecimientos actúan por su parte como factor de atracción de otra población inmigrante que accede al barrio (como vecino o como cliente) a la búsqueda de este tipo de bienes y servicios no siempre disponibles en otros barrios de la ciudad²⁷.

Así pues, para explicar el asentamiento de este tipo de iniciativas emprendedoras en Lavapiés habría que atender (junto a otras dimensiones como la centralidad urbana del barrio, su tradición comercial mayorista o la crisis del comercio minorista autóctono) a la propia configuración de Lavapiés en tanto que *barrio de inmigración* y, en lo que a esto se refiere, las características del mercado de la vivienda del barrio (constitución de importantes bolsas de infravivienda en alquiler; degradación urbana que conllevó en su momento precios de alquiler algo más baratos en pleno centro de la ciudad, disponibilidad de locales comerciales...) han sido, y continúan siendo, un factor decisivo del asentamiento de población inmigrante.

La delimitación de la población inmigrante como principal destinataria de las iniciativas empresariales ligadas a los inmigrantes

²⁷ Las entrevistas efectuadas reflejan en ocasiones estos aspectos:

—*Viven en esta zona el 80% de los senegaleses que están en Madrid. (...) La mayoría vive por Lavapiés y tienen todo: la Asociación senegalesa está en Lavapiés; los dos restaurantes, bueno, hay tres restaurantes senegaleses aquí en España, en Madrid, dos están en Lavapiés, uno en la calle Olivar; otro en la calle Mesón de Paredes y otro está en Bilbao. Y los comercios, las tiendas que venden cosas de Senegal, todas están allí ubicadas en Lavapiés [E-2].*

—*Aquí está la concentración de todos los inmigrantes que quieras encontrar en España, estamos aquí. Aquí hay mucha... cómo se dice en inglés 'business' ¿sabes?, es el barrio donde los comercios, los negocios, la venta al por mayor, muchas cosas. Es aquí, por ejemplo, si llegas a España y eres inmigrante, la primera dirección que te dicen si estás perdido: «oye, cógete el metro de Tirso de Molina o Lavapiés», allí nada más llegar estás en el centro de tus paisanos y es verdad [E-11].*

puede suponer en un primer momento una garantía de éxito para este tipo de actividades capaces de generar su propia demanda²⁸. No obstante, esta delimitación es, al mismo tiempo, la causa de la rápida saturación de las economías inmigrantes y un importante obstáculo para su crecimiento dentro y fuera de los sectores de actividad económica en los que suelen desarrollarse. Esta es la razón por la que muchas de las iniciativas emprendedoras de la población inmigrante buscan abrirse a un público más amplio que alcance al conjunto de la población (como sería el caso de los «todo a 100», frutos secos y tiendas de alimentación generalistas, por ejemplo).

En el caso de Lavapiés habría que señalar además —y este es posiblemente otro rasgo bastante particular, aunque no exclusivo, del barrio a diferencia de otros ejemplos de economías inmigrantes— la existencia de establecimientos (fundamentalmente ligados a la restauración) gestionados por inmigrantes y que ofrecen servicios y productos «étnicos» a un público español (o a turistas), vecino del barrio o visitante ocasional del mismo, que busca explícitamente un tipo de ocio y consumo «exótico» en el que se considera el barrio «multicultural» de Madrid por excelencia, un modo de incorporar cierto cosmopolitismo a través del consumo.

LA EMPRESARIALIDAD INMIGRANTE MÁS ALLÁ DE LOS PLANTEAMIENTOS COMUNITARISTAS Y SOLIDARISTAS

Este rápido recorrido por la economía inmigrante de Lavapiés nos ha permitido comprobar la pertinencia de muchos de los ele-

²⁸ Tal y como parecen apuntar algunas de las personas entrevistadas: —¿PERO PORQUÉ VINISTE TÚ A ESTE BARRIO?

Porque antes yo no sé... Cuando yo vine, tenía a mis paisanos, ellos vivían aquí y me ayudaron; eso es normal. Pero antes de llegar aquí estuve en Galicia puse una tienda pero no me fue bien.

AH, ¿ESTUVISTE EN GALICIA?

Sí, puse una tienda en Galicia pero no me funcionó bien. Estuve en Pontevedra pero no funcionó bien; aquí bien. Todos los negocios bien [E-3].

—A veces yo me lo pregunto y digo ¿por qué vivo en Rivas-Vaciamadrid y no monto mi negocio en Rivas-Vaciamadrid?, pero tengo que montarlo aquí en Lavapiés porque allí a lo mejor no me funciona. A veces, me hago la pregunta por qué Lavapiés y todo el mundo hacemos la misma pregunta y todavía no hay la respuesta, no hay una respuesta, todo el mundo Lavapiés [E-11].

mentos subrayados, tal y como vimos más arriba, por las distintas perspectivas de la sociología de la empresariedad étnica norteamericana: importancia de las pautas de concentración en términos espaciales y en determinados sectores de actividad económica; la existencia de ejemplos significativos de movilidad social ascendente pese al carácter familiar y modesto de la mayoría de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes; etc.

Junto a estos aspectos podríamos señalar también la recurrencia con la que a lo largo de nuestra investigación hemos visto vincularse el surgimiento y la supervivencia de las *economías inmigrantes* con la activación de distintas formas de solidaridad grupal (la mayoría de las veces, aunque no exclusivamente, movilizadas en términos de pertenencia étnica) y, en definitiva, con la puesta en circulación de recursos de todo tipo disponibles en cada uno de los diferentes colectivos inmigrantes (o, dicho de otro modo, del contexto previo de emigración, no sólo en términos individuales y familiares, sino también relativos a la situación general de los países de origen)²⁹.

Sin embargo, tal y como señalábamos al comienzo de este artículo, resulta conveniente incorporar una serie de matizaciones a

²⁹ La importancia de los recursos comunitarios del grupo podrían apreciarse, por ejemplo, en el recurso frecuente a mano de obra de otros compatriotas:

—Y LOS TRABAJADORES ESTOS QUE HAS COMENTADO [QUE TRABAJAN CONTIGO]...

Son ecuatorianos.

¿LOS CONOCÍAS ANTES?

Sí, antes los conocía. Los tuve que traer yo mismo desde Ecuador aquí. Y ahora mismo he tramitado los papeles de ellos, ya los he regularizado.

¿O SEA, QUE LOS CONOCÍA ALLÍ, SON DE LA MISMA...?

Sí, somos de la misma tierra.

¿DE QUÉ ZONA SOIS?

De Otavalo [E-1].

Así como en la obtención de fuentes propias de financiación:

—Antes del año 2000 no había mucha gente [de Pakistán] y ahora por el barrio de Lavapiés hay tiendas, está lleno de tiendas y de negocio, claro. Porque se juntan tres o cuatro amigos y... ponen los negocios. Y ponen el dinero y abren un negocio, después se vuelven a unir para abrir otro negocio y así para todos (...). Pero entre amigos, tres o cuatro amigos, socios, pero por ejemplo, en principio hay tres o cuatro socios, tres siguen trabajando por cuenta ajena; uno va a llevar el local o tienda o lo que sea y puede aportar dinero si falta pero cuando va a salir bien, van a poner segundo negocio para segundo socio. Entonces un día... cuatro tienen propias tiendas, así hacen todo [E-8].

estas coincidencias explicativas, matizaciones que podrían extraerse igualmente del ejemplo de Lavapiés y que, mucho nos tememos, no vienen motivadas únicamente por las peculiaridades del barrio o del contexto migratorio español y/o europeo, sino que apuntan a la necesidad de una reconsideración de algunas de las principales hipótesis explicativas propuestas por una parte de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana.

En primer lugar, en lo que se refiere a la lectura —en ocasiones— excesivamente optimista de las experiencias «emprendedoras» de los inmigrantes, habría que subrayar, tal y como ya hemos apuntado, que aunque existan ejemplos de empresas de gran tamaño y facturación, la mayoría de las iniciativas emprendedoras inmigrantes de Lavapiés consisten en pequeñas empresas familiares situadas en sectores económicos caracterizados por una escasa rentabilidad y, muchas veces, por el abandono de los mismos por parte de la población autóctona.

Se trata de sectores económicos donde el inmigrante no suele tener ninguna experiencia previa, sino que son aquellos en los que, por diferentes motivos (escasas exigencias requeridas en términos de capital inicial y formación, facilidad de acceso a proveedores, etc.), las condiciones de entrada son favorables³⁰. La facilidad de entrada en estos sectores se debe también a su escasa rentabilidad³¹

³⁰ Así, a modo de ejemplo, podemos citar algunos extractos de entrevista:

—Lo que tú necesitas, por ejemplo, es muy fácil, lo que tú necesitas alquiler del local, tú no vas a pagar al trabajador, vas a ser tú y tu primo, dar de alta algunas líneas telefónica y después hacer un servicio. Es contratar con una compañía que envía dinero ¿sabes?, vender tarjetas, poner una fotocopiadora [E-2].

—Aquí [en España] hay más oportunidades de negocio. Por ejemplo, aquí en un local puedes poner por ejemplo diez mil euros, allí [en Inglaterra] ni diez mil libras y allí dicen hace cuarenta años había las mismas oportunidades de negocio que hoy aquí. Ahora, aquí también cada día es difícil, cada día más difícil menos oportunidades. Hace cinco años aquí mucho, mucho negocio [E-8].

³¹ Aspecto que quedaba plásticamente reflejado en algunas entrevistas:

—Sí, es un poco duro pero yo he intentando echarlo p'adelante. Es duro, a lo mejor, estaría mejor ganando mi sueldo que tenía antes, claro, porque muchas veces cuando están los meses malos que hay que pagar los gastos, que si la Seguridad Social, lo que ahorras en unos cuantos meses, en un día se va. Solamente con Hacienda, que hay que pagarle los trimestres, se van [E-10].

—Yo, mi idea de que la gente venga ya no es, ya a nosotros no nos compensa a mucha gente de estar aquí (...). Claro, lo único que yo les digo a ellos que la vida es diferente, pues con un mes de trabajo yo puedo comer bien y puedo

y al hecho de que se trata de actividades escasamente automatizadas donde el éxito y la viabilidad económica depende, mayormente, de la gestión y los costes de la fuerza de trabajo.

Las estrategias empresariales pasan a menudo pues por la reducción de dichos costes: bajos salarios, empleo de mano de obra familiar no remunerada (o infra-remunerada), autoexplotación del propio responsable del negocio, extensión de las jornadas de trabajo, etc.³², elementos todos ellos que nos obligan a ser prudentes y relativizar el éxito de los negocios gestionados por inmigrantes³³.

En segundo lugar, en lo que al recurso a la solidaridad grupal se refiere, sería conveniente subrayar el hecho de que la solidaridad motivada por la pertenencia compartida a una colectividad concreta (cuyos límites, por otro lado, no suelen coincidir con los que el investigador considera *a priori* determinantes) coexiste con otros dispositivos de estructuración interna del grupo que afectan y determinan la circulación de la solidaridad (la reciprocidad en el intercambio). Por ejemplo, las divisiones regionales existentes en un mismo Estado-nación (entre árabes y bereberes marroquíes, por ejemplo), las divisiones nacionales existentes dentro de un mismo grupo religioso (por

guardar y puedo hacer algo ¿no?, lo que nosotros en nuestro país no. Tú tienes un sueldo que se te va todo, todo, todo y no tienes para guardar ni para nada. Entonces, el dinero allí es diferente y mi idea es irme, yo sí, mi idea es irme a mi país [E-4].

³² Por ejemplo:

—Los bangladeses sólo para su negocio, no piensan otra cosa ¿sabes? Por ejemplo, yo siempre negocios, no pensar otra cosa ¿sabes? Sacar el locutorio, vender cada día...; a las doce o la una salgo para casa, comer, dormir y estar en el negocio otra vez [E-3].

—Es que yo tengo un trabajo... trabajo mucho y me acuesto muy tarde. Esto termina a veces a la una de la mañana y aparte mi casa, aunque mis hijos me ayudan mucho, mucho, te digo sinceramente, me ayudan muchísimo [E-4].

³³ *Fueron estos señores [inspectores del Ayuntamiento] y miraron todo y sacaron todo porque entendieron que ellos tenían vivienda ahí, en la parte baja dormían y comían y fabricaban yo no sé qué cosas, no sé si lo hacían cuando yo me iba o qué, pero mientras yo estuve ahí, nunca vi hacer nada ni nada, yo no me enteraba de nada, aunque sí veía que hacían una cosa que es brote de soja, eso sí lo sabía que lo hacían, pero otra cosa no.*

¿Y QUÉ DORMÍAN ALLÍ Y TAL TAMPOCO?

No, que dormían sí, porque yo una vez vi el cuartico y vi que había una cama con palos sujetos a la pared y calefacción y todo, pues muy puesto; supuestamente todo bien, pero como es comercio no lo sé, no se puede vivir [E-6].

ejemplo, entre los musulmanes senegaleses, marroquíes o pakistaníes) o las divisiones de género, condicionan la actualización o no de las relaciones de reciprocidad³⁴.

Así pues, la activación de los mecanismos de la solidaridad étnica y de los recursos que genera y moviliza, por importantes y significativos que sean en el desarrollo de la empresariedad inmigrante (recurso a una mano de obra barata y fidelizada integrada por compatriotas; acceso a fuentes de financiación y de ayuda de todo tipo propias, etc.), no dejan de ser recursos limitados (como otros muchos) incapaces de explicar por sí solos el éxito o fracaso de estas iniciativas económicas.

La mano de obra familiar, por ejemplo, al igual que la disponibilidad de otros compatriotas como fuerza de trabajo es un recurso limitado (por su número, por las trabas legales, por preferir estas otras alternativas laborales...), teniendo que recurrirse, al igual que el conjunto de empresas del sector con independencia de la nacionalidad de sus propietarios, a la fuerza de trabajo más barata disponible: la de las personas inmigrantes (de otros lugares de origen diferentes a los de los dueños de los negocios, en el caso de Lavapiés la mayoría de las veces latinoamericanos, por su abundancia y su competencia lingüística en español)³⁵.

³⁴ Como ejemplo de las divisiones de género que estructuran la comunidad y determinan la circulación de la reciprocidad en su interior podemos citar el siguiente pasaje de una entrevista:

—Yo cuando salí de mi país aquí vine sola, yo también he sufrido mucho porque no tengo familia aquí. Aquí en este país, hay muchos paisanos y como tienen muchos negocios son muy ricos, nadie nunca me ayuda. (...) No puedo trabajar porque no tengo papeles, todavía no tengo papeles. Mis paisanos también siempre muchos preguntan: «¿por qué tú aquí sola?, las mujeres vienen cuando su marido viene». Yo aquí la primera vez sola, por eso muchos preguntan: «¿por qué tú aquí sola?» cuando chicas salen de su país a otro país esas chicas son muy malas (...). Este barrio [Lavapiés] para mí muy malo, yo también vivo aquí porque yo no tengo contactos en otro sitio, a veces necesito ayuda de mis paisanos, todos son muy malos, pero a veces son buenos y quieren ayudarte pero no pueden, no tengo permiso [de trabajo]. Entonces, yo trabajo con mi paisano, él no quiere pagarme, quiere gratuito sin dinero. (...) También he estado trabajando en Lavapiés, en un restaurante nuevo, pero trabajo casi nueve horas pero quiere pagarme muy poco. Eso no es bastante para mí [E-13].

³⁵ Véase el siguiente extracto a modo de ejemplo:

—Pues cada empresa, ofrece muchos puestos de trabajo. Nosotros no hacemos discriminación de personas, ni de sexo, ni nada, quién quiere trabajar... pues se pone... no, no hay. Nosotros no sólo trabajamos extranjeros. (...)

EN LAS TIENDAS ESTÁ TRABAJANDO GENTE QUE NO ES CHINA.

Lo mismo podría decirse con respecto a las fuentes de financiación de negocios de los inmigrantes: junto al recurso a la ayuda familiar y del grupo de cara a montar negocios, en el caso de Lavapiés una de las principales formas de financiación pasa por el ahorro vía reducción del consumo (incluido en aspectos básicos como vivienda, alimentación, etc.) y el trabajo por cuenta ajena como fuente de ingresos, además del apoyo de redes ajenas al colectivo inmigrante, incluidas las del sector financiero tradicional (bancos...) ³⁶.

Así pues, el caso de Lavapiés sugiere que, junto a la disponibilidad de recursos propios señalada, la alternativa del trabajo por cuenta propia depende enormemente de las oportunidades (y condiciones) de empleo existentes para la población inmigrante en el mercado de trabajo ³⁷. De hecho, el trabajo por cuenta propia es muchas veces valorado y ansiado por la población inmigrante como una alternativa a la discriminación padecida en el mercado de trabajo, como

Sí, sí. En las tiendas hay uno de Vietnam, hay unas chicas de Vietnam y el chico es boliviano, o sea que... [E-5].

³⁶ Algunas entrevistas nos han ofrecido ejemplos interesantes a este respecto:

—*Cuando trabajas dos o tres o cuatro años tienes dinero y pones un negocio pequeño, entonces luego sí, poco a poco. Todo el mundo hace así.*

AL PRINCIPIO, CUANDO LLEGAS NO TIENES DINERO...

No, hay que trabajar; dos, tres, cuatro años, depende [E-8].

—*Nos han ayudado unos españoles amigos a montar el negocio, fiarse de nosotras, nos avalaron en el banco, nos dieron un préstamo muy importante que es muy difícil porque aquí un inmigrante tener un préstamo sin aval de un español, o sin tener una casa, te lo deniega el banco porque piensan que el inmigrante una vez que ya tiene el préstamo se va a su país, no va a pagar ninguna letra [E-12].*

³⁷ Por ejemplo:

—*Antes, la mayoría [de senegaleses] trabajaba por su propia cuenta, tenían cuenta propia, pero ahora las cosas han cambiado. Ten en cuenta que el comercio no funciona bien. La obra pagan bien, entonces una persona que puede hacer dos horas extras al día y trabajar un sábado o domingo puede ganar 1500 o 1800 al mes. La obra paga bien y como todo Madrid está en obras... [E-2].*

—*LA GENTE QUE TRABAJA PARA SÍ MISMO QUE MONTA UN NEGOCIO ¿SON MUCHAS HORAS DE TRABAJO?*

Muchas, muchas son. Catorce horas y ni un día libre. Lo que pasa es que ahora la gente lo mejor que hay son muchas obras de construcción en Madrid y hay mucho en seguridad, de guarda. La mayoría de pakistaníes, por ejemplo, no tienen negocio pero trabajan como vigilante o controlador [E-9].

un medio de estabilizar su vínculo con el empleo y, por lo tanto, su estatuto jurídico³⁸.

Del mismo modo, el marco jurídico que regula el acceso al mercado de trabajo español por parte de la población inmigrante (contratación por cupos y exclusivamente para determinadas ocupaciones consideradas prioritarias como consecuencia de la ausencia de mano de obra autóctona dispuesta a ocuparlas, trabas al reconocimiento de la formación adquirida en los países de origen, etc.) supone, de hecho, un fuerte obstáculo a la movilidad del inmigrante dentro del mercado de trabajo y a que pueda considerar la posibilidad de trabajar por cuenta propia, mucho menos a elegir sin más el sector de actividad en el que emplearse³⁹.

La vinculación prioritaria del permiso de residencia —y, por lo tanto, el acceso, aunque sea restringido, a la ciudadanía— al permiso de trabajo, otorga así, en el caso de la inmigración, una importancia extraordinaria al vínculo con el trabajo⁴⁰, colocando en el centro del debate la cuestión de la construcción de la *disponibilidad para el empleo* como

³⁸ Sin mayores pretensiones que las de poder ejemplificar esta idea véase el siguiente extracto:

—*Nosotras hemos trabajado siete años como empleadas de hogar, un día estábamos ya cansadas porque nos hemos metido en un restaurante y nos querían coger como a las dos negras, hijas de Kunta Kinte y hemos dicho... mira, ya paramos, aquí ya paramos, y hemos montado un negocio sin nada, (...) Al final le dije a mi hermana: «mira, si vamos a seguir así, es mejor... hacemos las maletas y nos vamos». Hacemos una cosa, intentamos montar un negocio [E-12].*

³⁹ *¿PERO LOS ECUATORIANOS SERÍAN MÁS DADOS A PONER TIENDAS O NEGOCIOS O A TRABAJAR POR CUANTA AJENA?*

Bueno, la mayoría... Es que hay gente, es que yo tengo amigos que son profesores, pero están en la construcción, es que no es fácil, es que se necesita un capital para poder poner... Entonces, yo con muchos... pues tal vez lo hiciera ¿no?, pero yo tengo amigos que son arquitectos, que son médicos y están en la construcción. Hay mucha gente, pero preparada y ellos pues... unos se dejan ver, otros ser avergüenzan o van al país y dicen que no están trabajando en construcción [E-4].

⁴⁰ *Yo he venido aquí a España por reagrupación, no es razón para mi mujer trabajar y yo no tenga trabajo; sólo ella trabaja, no sé qué significa sin trabajo para el hombre; es muy importante. No tiene ningún sentido que traigan papeles pero sin trabajo, viniendo al cargo de su mujer es muy difícil vivir aquí entonces... No significa nada sin trabajo. Casi llevo dos años y nada, nunca [E-7].*

una disponibilidad total que encuentra en la población inmigrante una encarnación paradigmática y casi grotesca de una tendencia generalizable a la gran mayoría de la población en nuestra sociedad: la necesidad de una cesión provisional de nuestra capacidad de trabajo (de una parte de nuestro tiempo vital) a cambio de un salario (no necesariamente monetario, no exclusivamente directo, ni individual) como condición para participar en el intercambio de bienes y servicios (no sólo materiales), cuando no para tener acceso a la condición de ciudadano y a los derechos vinculados a dicha posición [RIESCO, 2003]⁴¹.

A MODO DE CONCLUSIÓN: ¿ECONOMÍAS INMIGRANTES O SIMPLEMENTE ECONOMÍA?

Tal y como venimos anticipando, nuestro trabajo empírico sobre Lavapiés en absoluto permite concluir que los principios del *comunitarismo* y del *solidarismo* a los que nos hemos referido en

⁴¹ No nos resistimos a extraer algunos párrafos de las entrevistas relacionados con este aspecto:

—*En mi empresa el 80% de trabajadores son pakistaníes.*

¿Y QUÉ EMPRESA ES...?

De controladores de vigilancia.

¿PERO ES TUYA LA EMPRESA?

No, no, donde yo estoy trabajando. Yo trabajo allí, el ochenta por ciento son pakistaníes y yo he preguntado al jefe: «¿por qué tú quieres siempre pakistaníes?» y dice: «por dos cosas; uno, que trabajan muy bien, puntuales y segundo que no piden muchos derechos» trabajando, trabajando, no piden ni hacen una baja médica, ni piden subida de nómina, ni nada, nada, nada. Ellos, han pensado una persona que quiere trabajar cinco años, quiere guardar esta cantidad y ellos quieren trabajo, trabajo [E-8].

—*Y una cosa, cuando los españoles suelen decir que los inmigrantes vienen aquí a España para robarnos el trabajo, esa cosa a mí me hace reír porque ¿qué hacemos nosotros inmigrantes?, limpiar casas, ¿qué hacemos nosotros?, en la obra, esos trabajos a veces... la señora te molesta, le mandas a paseo si eres español y te vas a tu casa, pero nosotros tenemos que aguantarlo porque no estamos en nuestro país, tenemos que ganar el pan y aguantamos muchísimas cosas ¿sabes?, así que no digan esa cosa porque no es verdad. (...) Porque somos inmigrantes, necesitamos trabajar. Aquí nadie nos regala nada; para comer hay que trabajar y a esos niños hay que darles de comer, para mantenerlos; así que necesitamos trabajar [E-11].*

este artículo sean insignificantes a la hora de dar cuenta del desarrollo de las iniciativas económicas por cuenta propia de la población inmigrante. Al contrario, como hemos tratado de mostrar más arriba, son muchas las experiencias relatadas en este sentido por las personas entrevistadas en las que queda patente la intervención y significación de las estructuras grupales en la regulación de los intercambios (a la hora de obtener financiación, ayuda personal, información, mercancías, para contratar empleados, al tratar de fidelizar una clientela, etc.). Algo semejante podría decirse a propósito de la identificación de la empresarialidad inmigrante como alternativa de movilidad social ascendente para tales colectivos.

Como decimos, ni podemos, ni pretendemos negar la relevancia y presencia de estos elementos en el fenómeno del trabajo por cuenta propia de las minorías inmigrantes y/o étnicas. Sin embargo, en las ciencias sociales y en la producción de conocimiento científico en general, entendemos que no se trata tanto de oponer discursos verdaderos a discursos falsos, sino de contraponer hipótesis y discursos más o menos explicativos, es decir, dotados de mayor o menor capacidad explicativa sobre un objeto de estudio que ha tenido que ser previamente elaborado y construido por los propios investigadores.

En lo que al estudio de las iniciativas económicas por cuenta propia de la población inmigrante se refiere, la delimitación del objeto de estudio efectuada por los tres planteamientos abordados en este artículo, así como sus principales hipótesis explicativas, puede que sean correctas en términos generales, pero se trata de interrogarnos acerca de si con este modo de abordar el fenómeno no estamos cerrando las puertas a la posibilidad futura de explicar muchas más cosas de las que estamos explicando en la actualidad.

El caso de Lavapiés aquí abordado —aunque sea de manera breve y, sin duda, superficial— sí parece apuntar hacia el impacto que pueden tener sobre las «economías inmigrantes» la dinámica de los mercados de trabajo y de la economía de las sociedades de origen y de llegada, las políticas migratorias, las políticas de gestión del conjunto de la fuerza de trabajo y de regulación de determinados sectores de actividad económica, las pautas de localización residencial de la población inmigrante, las transformaciones en los hábitos de consumo del conjunto de la población, la dinámica urbana de los centros históricos...

En definitiva, aspectos que por razones de espacio resulta imposible tratar aquí pero que, sin duda, nos obligarían a desviar nuestra

atención más allá de los límites de los colectivos inmigrantes y sus estructuras organizativas, para proceder a pensar la incorporación laboral de los inmigrantes en relación a la dinámica del conjunto de la fuerza de trabajo y de los sectores de actividad en los que ésta se emplea.

El «problema» al que nos enfrentamos actuando de este modo consiste en que podemos encontrarnos con que muchas de las dimensiones y estrategias consideradas como específicas de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes (aquellas que sirvieron para colocar la etiqueta «étnica» a cuanto tenía que ver con ellos) son en realidad compartidas por otros segmentos de la fuerza de trabajo nacionales⁴², que las economías *étnicas* están no sólo atravesadas de arriba abajo por elementos de las economías *generales*, sino que muchos de los principios que se consideraron específicos de unas u otras no son tales y que dar cuenta del funcionamiento de una *economía étnica* supone y requiere, en realidad, dar cuenta de la *economía*, sin más.

BIBLIOGRAFÍA

- ARJONA, A. (2006): *Los colores del escaparate. Emprendedores inmigrados en Almería*, Barcelona: Icaria.
- AVERITT, R. (1968): *The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure*, Nueva York: Norton.
- BARAÑANO, M. (2005): «Escalas, des/reanclajes y transnacionalismo. Complejidades de la relación global-local», ARIÑO, A. (ed.) *Las encrucijadas de la diversidad cultural*, Madrid: CIS, 425-466.
- BARAÑANO, M.; RIESCO, A.; ROMERO, C., y GARCÍA LÓPEZ, J. (2006): *Globalización, inmigración transnacional y reestructuración de la región metropolitana de Madrid, El caso del barrio de Embajadores*, Madrid: Fundación Sindical de Estudios.
- BARRET, G.; JONES, T., y McEVOY, D. (1996): «Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America». *Urban Studies* (33), 4-5, 783-809.
- BECKER, H. (1956): *Man in Reciprocity*. Nueva York: Praeger.
- BELTRÁN, J., OSO, L. y RIBAS, N. (Coord.) (2006) *Empresariado étnico en*

⁴² A los que se podría considerar como igualmente «étnicos», pero si todo comportamiento económico merece el apelativo de *étnico* por el simple hecho de que sus protagonistas pertenecen necesariamente a algún colectivo étnico, esta categoría dejaría de ser útil en términos explicativos.

- España. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración-MTAS.
- BLALOCK, H. (1967): *Toward a Theory of Minority Group Relations*, Nueva York: Wiley.
- BONACICH, E. (1973): «A theory of middleman minorities». *American Sociological Review*, 38, 583-594.
- (1975) «Small Business and Japanese American Ethnic Solidarity». *Amerasia Journal*, 3, 1, pp. 96-112.
- (1980) «Middleman minorities and advanced capitalism». *Ethnic Groups*, 2, pp. 211-219.
- (1987) «'Making it' in America. A social evaluation of the ethics of immigrant entrepreneurship». *Sociological Perspectives*, 30, 4, 446-466.
- BONACICH, E. y MODELL, J. (1980): *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*. Berkeley: University of California Press.
- CEBRIÁN, J. A., y BODEGA, M. I. (2002): «El negocio étnico, nueva fórmula del comercio en el casco antiguo de Madrid, el caso de Lavapiés». *Estudios Geográficos*, 248/249, 559-580.
- CROSS, T. L. (1969): *Black Capitalism*. Nueva York: Atheneum.
- DOERINGER, P. y PIORE, M. (1971) *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Heath.
- FRAZIER, E. F. (1957): *Black Bourgeoisie*. Nueva York: Free Press.
- GIMÉNEZ, C. (2000): «Inmigración y multiculturalidad en Lavapiés». *II Congreso sobre Inmigración en España*. Madrid: UPCO y IUOG.
- GRANOVETTER, M. (1985): «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- HERRANZ GÓMEZ, Y. (1996): *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid. Importancia del contexto de recepción*. Tesis Doctoral no publicada, Universidad Autónoma de Madrid.
- HUND, J. M. (1970): *Black Entrepreneurship*. Belmont: Wadsworth.
- JIOBU, R. (1988): «Ethnic Hegemony and the Japanese of California». *American Sociological Review*, 53, 3, pp. 353-367.
- KLOOSTERMAN, R. (2000): «Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration». Rath, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: MacMillan Press
- KLOOSTERMAN, R. y RATH, J. (2001): «Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27, 2, 189-201.
- LIGHT, I. (1972): *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*. Berkeley: University of California Press.
- (2000): «Globalisation and Migration Networks». Rath, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: MacMillan Press.

- (2006): «Economías étnicas» en BELTRÁN, J.; OSO, L. Y RIBAS, N. (Coord.) *Empresariado étnico en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 41-68.
- LIGHT, I. y BONACICH, E. (1988): *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*. Los Angeles: University of California Press.
- LIGHT, I. y ROSENSTEIN, C. (1995): *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*. Nueva York: Aldine De Gruyter.
- LIGHT, I.; SABAGH, G.; BOZORGMHEHR, M., y DER-MARTIROSIAN, C. (1995): «Ethnic Economy or Ethnic Enclave Economy?». Halter, M. (ed.) *New Migrants in the Marketplace: Boston's Ethnic Entrepreneurs*. Boston: University of Massachusetts Press, 23-42.
- LIGHT, I. y GOLD, S. (2000): *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- MA MUNG, E. (1992): «L'expansion du commerce ethnique: asiatiques et maghrebins dans la region parisienne». *Revue Européenne des Migrations Internationales* (8), 1, 39-59.
- NEDERVEEN PIETERSE, J. (2003): «Social Capital and Migration. Beyond ethnic economies». *Ethnicities*, 31, 1, 29-58.
- OFARI, E. (1970): *The Myth of Black Capitalism*, Nueva York: Monthly Review Press.
- PÉREZ-AGOTE, A.; BARAÑANO, M., y TEJERINA, B. (en prensa) *Barrios Multiculturales*. Madrid: Trotta.
- PETER SMITH, M. (2001): *Transnational Urbanism*. Oxford: Blackwell.
- PORTES, A. (1981) «Modes of Structural Incorporation and Present Theories of Labor Immigration» en KRITZ, M, KEELY, C. y TOMASI, J. (Eds.) *Global Trends in Migration*. Nueva York: Center For Migration Studies, pp. 279-297.
- (1995): «Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview» en PORTES, A. (Ed.) *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 1-41.
- (1998): «Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology». *Annual Review of Sociology*, 24, pp. 1-24.
- (2000): «The Two Meanings of Social Capital». *Sociological Forum*, 15, 1, pp. 1-12.
- PORTES, A y BACH, R. (1985): *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the U.S.* Berkeley: University of California Press.
- PORTES, A. y STEPICK, A. (1993): *City on the Edge. The transformation of Miami*. Berkeley: University of California Press.
- PORTES, A., JENSEN, L. (1987): «What's an ethnic enclave? The case for conceptual clarity», *American Sociological Review*, 52, 6, pp. 768-771.
- (1989): «The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel». *American Sociological Review*, 54, 6, 929-949.
- (1992a): «The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel». *American Sociological Review*, 57, 3, pp. 411-414.

- (1992b): «Disproving the Enclave Hypothesis». *American Sociological Review* 57, 3, 418-420.
- PORTES, A. y ZHOU, M. (1992): «Gaining the upper hand: economic mobility among immigrant and domestic minorities», *Ethnic and Racial Studies*, 15, 4, pp. 491-522.
- (1996): «Self-employment and the Earnings of Immigrants». *American Sociological Review* (61), 2, 219-230.
- PORTES, A. y SENSENBRENNER, J. (1993): «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action». *American Journal of Sociology* (98), 6, 1320-1350.
- PORTES, A.; GUARNIZO, L., y HALLER, W. (2002): «Transnacional Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation». *American Sociological Review*, 67, 278-298.
- RATH, J. (Ed.) (2000): *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. Londres: MacMillan Press
- RIESCO, A. (2002): *La constitución de los enclaves étnicos en las regiones metropolitanas. El caso del madrileño barrio de Embajadores*. Madrid: mimeo.
- (2003): «Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21 (2), 103-125.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (Dir.) (2004): *Cambio demográfico y transformaciones económicas y sociales en el centro urbano de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.
- SANDERS, J. y NEE, V. (1987a): «Limits of ethnic solidarity in the enclave economy», *American Sociological Review*, 52, 6, 745-767.
- (1987b): «On testing the enclave-economy hypothesis», *American Sociological Review*, 52, 6, pp. 771-773
- (1992): «Problems in Resolving the Enclave Economy Debate», *American Sociological Review*, 57, 3, 415-418.
- SIMMEL, G. (1977): [1908]: *Sociología. Estudio sobre las formas de socialización*, Madrid, Revista de Occidente.
- SOLÉ, C.; PARELLA, S., y CAVALCANTI, L. (2007): *El empresariado inmigrante en España*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- SOMBART, W. (2001): [1911]: *The Jews and Modern Capitalism*, Kitchener: Batoche Books.
- STRYKER, S. (1959): «Social Structure and prejudice». *Social Problems*, 6, 340-354.
- TARRIUS, A. (2002): *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*. París: Balland.
- WALDINGER, R. (1989): «Structural opportunity or Ethnic Advantage? Immigrant Business Development in New York?». *International Migration Review*, 23, 1, 48-72.
- (1994): «The Making of an Immigrant Niche». *International Migration Review*, 28, 1, 3-30.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H. y WARD, R. (Eds.) (1990) *Ethnic Entrepreneurs:*

- Immigrant and Ethnic Business in Western Industrial Societies*. Newbury Park: Sage.
- WALDINGER, R. y BAILEY, T. (1991): «Primary, Secondary and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach». *American Sociological Review*, 56, 432-445.
- WASHINGTON, B. T. (1907): *The Negro in Business*. Nueva York: Johnson Reprint Co.
- WEBER, M. (1974): [1923]: *Historia Económica General*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1993a): [1901] :*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- (1993b): [1922] :*Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- WILSON, K. y PORTES, A. (1980) «Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami». *American Journal of Sociology*, 88 (1), 135-160.
- ZHOU, M (1992): *Chinatown. The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.
- ZHOU, M., y LOGAN, J. (1989): «Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown». *American Sociological Review* (54), 5, 809-820.