

Una recapitulación del espíritu empresarial de los grupos étnicos: convergencias, controversias y avances conceptuales*

Min Zhou**

EN LOS últimos 30 años se han desarrollado, cuestionado y revisado varios conceptos y teorías sobre el espíritu empresarial de los grupos étnicos, lo que ha contribuido a generar una explicación más completa del fenómeno. Este capítulo realiza una nueva visita a la literatura existente para abordar algunos de los temas conceptuales y metodológicos y las controversias que se han suscitado en torno a ellos, con el propósito de enfatizar los avances de importancia que se han dado a través de los marcos convencionales de esta dilatada materia. Primero examina el significado y la distinción analítica de conceptos relevantes como el de minorías intermediarias (*middleman minorities*), la economía étnica y la economía de enclave, argumentando que las estructuras sociales de carácter étnico en las que se insertan los empresarios deben enfatizarse para la comprensión de estos conceptos. Luego llama la atención sobre las convergencias y controversias en la investigación en torno a las causas y consecuencias del espíritu empresarial. Finalmente subraya dos avances conceptuales interrelacionados en el estudio del espíritu empresarial étnico –la iniciativa empresarial transnacional y la sinergia del empresariado en la construcción de la comunidad.

La iniciativa empresarial étnica como fenómeno social hace tiempo que fascina a muchos científicos sociales y ha estimulado estudios y debates considerables.

El espíritu empresarial étnico como fenómeno social ha fascinado durante mucho tiempo a los científicos sociales, y estimulado considerablemente la investigación y el debate. A los empresarios étnicos se les considera al mismo

*La versión anterior de este capítulo se presentó en la sesión sobre “El continuado debate sobre el espíritu empresarial étnico y los enclaves étnicos” en la *Conference on Conceptual and Methodological Development in the Study of International Migration, Center for Migration and Development*, de la Universidad de Princeton, 23-25 de mayo de 2003. Agradezco a Nancy Foner, Riva Kastoryano y Alejandro Portes por sus estimulantes comentarios y a Chiaki Inutake y Angela Sung por su apoyo en la investigación.

** Universidad de California, Los Ángeles.

tiempo como propietarios y administradores (u operadores) de sus propios negocios, cuya membresía de grupo está ligada a una herencia u origen cultural común y que ante quienes no son miembros del grupo (quienes constituyen el *out-group*) es conocida como poseedores de esas características; más significativo aún es que están intrínsecamente interrelacionados en estructuras sociales particulares en las que se dan limitaciones al comportamiento individual, las relaciones sociales y las transacciones económicas (Yinger, 1985; Aldrich y Wal-dinger, 1990).

Sin embargo, a los ojos del lego, es frecuente que se les asocie con la imagen de comerciantes en pequeño, mercaderes, traficantes, tenderos e incluso por-dioseros o vendedores ambulantes, que se dedican a industrias o negocios como los restaurantes, talleres clandestinos, lavanderías, verdulerías, licorerías, salo-nes de arreglo de uñas, voceadores, mercados informales y taxis, entre otros. En efecto, pocos, considerarían a Computer Associates International (firma públi-ca de gran tamaño especializada en tecnología de cómputo con sede en Nueva York) y a Watson Pharmaceuticals (firma pública de gran tamaño con sede en Los Ángeles) como empresas *étnicas*, y a sus fundadores, Charles B. Wang, un inmigrante de China, y a Allen Chao, un inmigrante de Taiwán, como empre-sarios *étnicos*. Estos inmigrantes o miembros de grupos étnicos parecen haber borrado sus rasgos étnicos distintivos y han incorporado sus empresas en el cen-tro de la economía dominante.

Es bien sabido que ciertos grupos de inmigrantes y minorías étnicas tie-nen mayor iniciativa empresarial y mayor probabilidad que otros de adoptar la propiedad de pequeños negocios como una de las estrategias más efectivas en su búsqueda de movilidad socioeconómica (Glazer y Moynihan, 1963). En los pasados 30 años, se han desarrollado, cuestionado y revisado muchos conceptos y teorías del espíritu empresarial para proporcionar una explicación más plena del fenómeno. Este capítulo reseña la literatura existente y se centra de manera primordial en la investigación realizada en Estados Unidos. Me propongo abor-dar algunos de los temas y las controversias conceptuales y metodológicas que se han generado en torno a ellos y enfatizar los avances importantes que han trascendido los marcos convencionales en esta materia de largo aliento.

La conceptualización de la iniciativa empresarial de carácter étnico

Las minorías intermediarias frente a los empresarios de enclave

La literatura sobre el espíritu empresarial étnico distingue analíticamente dos tipos principales de empresarios étnicos: las minorías intermediarias y los

empresarios de enclave. Las minorías intermediarias están constituidas por aquellos empresarios que realizan intercambios entre la élite de una sociedad y las masas. Históricamente, estos eran personas que permanecían poco tiempo en un lugar, interesadas en obtener un rápido margen de ganancia de sus negocios portátiles y fugaces, para reinvertir luego su dinero en otra parte, incluyendo con frecuencia un retorno a su hogar (Bonacich, 1973). Por lo tanto, era común que establecieran nichos de negocios en barrios de minorías pobres, o en *ghettos* de inmigrantes en áreas urbanas, abandonadas por las industrias y los servicios dominantes de venta al menudeo, o por los empresarios del grupo dominante de una sociedad. Pero en años recientes se ha visto que abren negocios en barrios urbanos con recursos, y en suburbios de clase media, hasta se han hecho presentes no sólo en el sector secundario, sino también en el sector primario de la economía dominante de la sociedad de destino. Los empresarios de las minorías intermediarias tienen escasos lazos intrínsecos con las estructuras sociales y las relaciones sociales de la comunidad local en la que realizan sus actividades económicas.

Los empresarios de enclave, en contraste, incluyen principalmente a quienes están ligados por una etnicidad compartida, estructuras sociales de la misma etnia y la ubicación. En el pasado, era típico que operaran negocios en barrios de inmigrantes en los que sus compañeros de grupo étnico eran dominantes y ellos mismos estuvieran también entrelazados en un intrincado sistema de redes sociales entre personas del mismo grupo étnicos, dentro de un enclave autosuficiente. En la actualidad, a medida que varios enclaves étnicos evolucionan para convertirse en barrios multiétnicos y se desarrollan nuevas concentraciones en los suburbios de clase media con mayores recursos, quienes tienen negocios en una ubicación particular pueden, al mismo tiempo, desempeñar dobles papeles –como minorías intermediarias y como empresarios de enclave. Por ejemplo, un inmigrante chino que posee un restaurante de comida rápida en un barrio predominantemente latino se constituye en empresario que media para una minoría, pero se convertirá en un empresario de enclave al regresar a su expendio de comida rápida en el barrio chino. Igualmente, un inmigrante coreano que abre su negocio en el barrio coreano de Los Ángeles puede ser un empresario de enclave frente a sus compañeros de grupo étnico que viven ahí. No obstante, simultáneamente es percibido por los residentes latinoamericanos, que componen la mayoría de quienes viven en ese barrio, como uno más de los muchos empresarios intermediarios de una minoría.

Esta distinción analítica se torna así, desde la perspectiva sociológica, significativa en la medida en que las transacciones económicas de estos dos tipos de empresarios étnicos se ven condicionadas por diferentes estructuras y relaciones sociales. Por ejemplo, la expresión adusta de un propietario coreano de una

tienda en un barrio negro es frecuente que se interprete como hostil e incluso racista. El efecto de esa expresión facial se puede exacerbar por un mal manejo del idioma inglés, pero la misma cara es vista como algo común por los coreanos en el barrio coreano, donde un idioma común con frecuencia disuelve cualquier ansiedad potencial.

La economía étnica frente a la economía de enclave

Los sociólogos Bonacich, Modell y Light fueron de los primeros en desarrollar teóricamente el concepto de economía étnica que incluye a grandes rasgos a cualquier inmigrante o a los trabajadores independientes, patrones y empleados pertenecientes al mismo grupo étnico (Light, 1972 y 1994; Bonacich y Modell, 1980; Bonacich, 1987). Light y sus colegas volvieron a articular más tarde ese concepto en un nivel de generalidad más alto (Light *et al.*, 1994; Light y Karageorgis, 1994; Light y Gold, 2000). Esa nueva conceptualización de la economía étnica incluye dos aspectos clave: uno es el mantenimiento, por parte del grupo étnico, de “una porción de la propiedad que permite el control” y de empleados del mismo grupo étnico o de miembros de la familia que trabajan sin sueldo; y el otro es el control de grupo étnico sobre la red de empleos, lo que permite canalizar a los miembros del mismo grupo étnico en las firmas que no son de los miembros del grupo étnico e incluso canalizarlos hacia el mercado laboral más amplio del sector público (Light y Karageorgis, 1994: 648). El concepto de economía étnica, con sus dos aspectos de propiedad por parte de miembros del mismo grupo étnico y su red de empleo es, por lo tanto, una designación neutral de toda empresa que es propiedad, está supervisada o atendida por miembros de un grupo racial o étnico minoritario independientemente del tamaño, tipo y concentración espacial. También puede prescindir de la intensidad de la etnicidad y tampoco requiere ni supone “un ambiente cultural étnico dentro de la firma o entre los vendedores y compradores” (Light y Karageorgis, 1994: 649).

El concepto de economía étnica incluye así los negocios que son propiedad de las minorías intermediarias, los que son propiedad de miembros del mismo grupo étnico en enclaves étnicos, así como a las empresas de propiedad o control étnicos en la economía general. Bajo esa concepción, entre los grupos de los que se sabe tienen tasas mayores a las del promedio en cuanto a trabajo independiente (trabajadores que establecen sus propias fuentes de empleo) se encuentran los judíos, japoneses, coreanos, chinos, iraníes y cubanos, que tienen sus propias economías étnicas; los grupos que tienen bajas tasas de trabajo independiente pero que tienen el control de las redes de reclutamiento en ciertas industrias y firmas que no son de los compañeros de etnia e incluso en el

sector público, como los negros, mexicanos y salvadoreños, tendrían también sus propias economías étnicas. Esta concepción permite dos tipos de análisis: uno es explicar las variaciones en los resultados de movilidad entre los miembros del grupo étnico que generan oportunidades de empleo para sí y para sus trabajadores del mismo grupo étnico, y el otro es explicar las variaciones en el nivel de integración económica de los miembros del grupo que ingresan en la economía general por medio de redes de empleo del mismo grupo étnico. Esta concepción facilita también la comparación de la movilidad y la integración económica de las minorías inmigrantes y étnicas en diferentes contextos sociales (Light y Karageorgis, 1994).

Además, hace más sencilla la operacionalización, en especial cuando se utilizan diversas fuentes secundarias de información. Por ejemplo, la economía étnica puede operacionalizarse por la etnicidad compartida de los propietarios y trabajadores, o por la misma etnicidad de supervisores y colaboradores (Hum, 2000). Puede también medirse por el grado de ocupación industrial o por la concentración ocupacional (Waldinger, 1996).

La economía de enclave constituye un caso especial de la economía étnica, ligada por la etnicidad compartida y la ubicación. No cualquier economía étnica de un grupo puede llamarse economía de enclave. De la misma forma, no toda economía étnica delata a una minoría intermediaria (Light y Karageorgis, 1994). Portes y sus colegas fueron de los primeros en desarrollar el concepto de la economía de enclave, a partir de la teoría del doble mercado laboral (Wilson y Portes, 1980; Portes y Bach, 1985). En su conceptualización original, la economía de enclave incluía un componente estructural y uno cultural. Como un tipo específico de economía étnica, consistía en un amplio abanico y diversidad de actividades económicas que excedían los límites del intercambio y el comercio de los pequeños negocios y las tiendas familiares tradicionales, así como las instituciones étnicas que mediaban en la acción económica, entre ellas las asociaciones de comerciantes, cámaras de comercio, asociaciones informales de crédito y asociaciones familiares y de oriundos. En diversos grados, se parecía a algunas de las características centrales *tanto* del sector primario como secundario en la economía dominante.

A diferencia del concepto de la economía étnica, que incluye a todos los negocios bajo el mismo paraguas étnico, la economía de enclave tiene varios rasgos característicos. Primero, el grupo involucrado tiene una clase empresarial delimitada. Segundo, las actividades económicas no son exclusivamente comerciales, sino que incluyen actividades productivas dirigidas al mercado general de consumo. Tercero, la concentración de los negocios implica un alto grado de diversidad, incluidos no sólo los nichos que los nativos evitan, sino también una amplia variedad de actividades económicas que son comunes en la econo-

mía general, como los servicios profesionales y la producción. Cuarto, la etnicidad compartida es el epítome de las relaciones entre los propietarios y los trabajadores y, en menor medida, entre los patrones y los clientes. En último lugar y quizá más importante, la economía de enclave requiere una concentración física dentro de un barrio étnicamente identificable con un nivel mínimo de plenitud institucional. En especial en las primeras etapas de desarrollo, los negocios étnicos requieren de la proximidad de una clientela de la misma etnia a la que sirven inicialmente, una necesidad de proximidad con los recursos étnicos, incluidos el acceso al crédito, la información y otras fuentes de apoyo y una necesidad de oferta de mano de obra étnica (Portes y Manning, 1986).

La economía de enclave tiene integrado además un componente cultural. Las actividades económicas están gobernadas por la solidaridad mutua y la confianza vigilada –mecanismos de apoyo y control necesarios para la vida económica en la comunidad, para reforzar las normas y valores y para sancionar los comportamientos socialmente desaprobados (Portes y Zhou, 1992). Las relaciones entre los propietarios y trabajadores de la misma etnia, así como con los clientes, trascienden por lo general el lazo contractual monetario y se basan en una norma de reciprocidad comúnmente aceptada. Mi estudio sobre los trabajadores del vestido en el barrio chino de Nueva York ofrece un ejemplo concreto. Las mujeres chinas inmigrantes, con escaso manejo del inglés y pocas habilidades laborales, a menudo encuentran que trabajar en un barrio chino es la mejor opción a pesar de los bajos salarios, porque el enclave les permite cumplir con sus múltiples papeles de manera más efectiva, como asalariadas, esposas y madres.

En el barrio chino es más fácil encontrar empleo, las horas de trabajo son más flexibles, los patrones más tolerantes ante la presencia de niños y el cuidado privado de éstos en un rango de traslado a pie desde el trabajo es más accesible y barato (Zhou, 1992). Esos beneficios tangibles e intangibles que se asocian con el enclave étnico están ausentes del más amplio mercado laboral secundario, donde compartir el mismo origen étnico es atípico de la relación entre propietario y trabajador y la reciprocidad no es una norma que se pueda hacer cumplir. De la misma forma, los patrones étnicos que tienen sus negocios en barrios de escasa concentración de sus compañeros de grupo étnico o que emplean a trabajadores que no son del mismo grupo étnico pueden escapar de manera efectiva del control social de la comunidad étnica, a la vez que generan consecuencias no intencionadas de mayores costos sociales como los conflictos interétnicos.

En síntesis, la economía de enclave no es cualquier tipo de economía étnica. El calificativo “de enclave” no está ahí sólo para invocar el concepto de “economía étnica”, sino que se refiere a un fenómeno específico, ligado con una

comunidad étnica identificable e inserto en un sistema de relaciones sociales entre miembros del mismo grupo étnico, con base en una comunidad y con instituciones observables. La idea central del concepto de economía de enclave es que éste es algo más que un refugio para quienes están en desventaja y se ven obligados a emplearse de manera independiente o a tomar un empleo de salarios marginales en un pequeño negocio. En cambio, el enclave étnico posee el potencial para desarrollar una estructura definida de oportunidades económicas como una ruta alternativa eficaz para la movilidad social.

Cada uno de los conceptos que acabo de discutir aborda el espíritu empresarial étnico desde diferentes ángulos y capta algunos aspectos centrales del fenómeno. Cualquier concepto sociológico novedoso, en especial los innovadores, habrían naturalmente de sujetarse a escrutinio y crítica en el campo. La manera en que se conceptualiza el espíritu empresarial étnico ha sido y continúa siendo objeto de acalorados debates. Algunas de las críticas incluyen: el concepto de la minoría intermediaria sobre-enfatiza la orientación de estancias cortas de los empresarios étnicos y la consecuente hostilidad social, además, la competencia intergrupal que se da como consecuencia, a la vez que ignora las estructuras sociales étnicas en las que se insertan los empresarios. El concepto de economía étnica es tan amplio, extendiéndose desde la propiedad étnica, la etnicidad compartida de propietarios y trabajadores y la densidad étnica de un nicho ocupacional específico independientemente de las posiciones de propiedad que, como constructo sociológico, pierde su rigor analítico. El concepto de economía de enclave invierte las concepciones tradicionales de segregación residencial y segmentación del mercado laboral, develando un conjunto de ideas matizadas tan poco convencionales y complejas que genera confusión en la interpretación y operacionalización. Desde mi perspectiva, estos conceptos clave son útiles desde el punto de vista analítico y son significativos precisamente porque captan la esencia de *algunos*, no necesariamente la mayoría, de los aspectos de la iniciativa empresarial de carácter étnico.

**Explicación de las causas y
consecuencias del espíritu empresarial:
convergencias y controversias**

La literatura existente ha buscado explicar las causas y consecuencias del espíritu empresarial de carácter étnico. Las preguntas centrales se conducen en dos direcciones: ¿por qué algunos grupos de inmigrantes tienen una mayor probabilidad que otros de participar en la actividad empresarial, más específicamente, qué permite a algunos grupos asumir la empresa y asegurar el éxito de sus

esfuerzos?, ¿es el espíritu empresarial étnico un medio efectivo de movilidad social o qué resultados específicos arroja la iniciativa empresarial?

Determinantes del espíritu empresarial étnico

La investigación sociológica sobre el espíritu empresarial desde los años sesenta ha dado lugar a una serie de rupturas teóricas. Buena parte de la literatura busca explicar por qué los inmigrantes tienen una mayor propensión al trabajo independiente y por qué algunos grupos tienen mayor inclinación que otros hacia el empleo independiente como una trayectoria alternativa para lograr movilidad social. A pesar de las variaciones en el tema, las principales teorías han convergido en los efectos independientes o interactivos de algunos factores estructurales clave y en las características de grupo o individuales, las que pueden existir antes de la inmigración o ser adoptadas al llegar a un país receptor. La tipología de los “modos de incorporación”, desarrollada por Portes y Rubén G. Rumbaut (1990) en su trabajo seminal *Immigrant America*, se sitúa entre los mejores marcos analíticos que atraviesan los niveles sociales, de grupo e individuales, al tratar el tema de las variaciones intergrupales en el espíritu empresarial de los inmigrantes. Esta tipología se refiere a las maneras en que los distintos grupos de origen nacional se insertan en la sociedad estadounidense como migrantes laborales, empresarios o profesionales, lo que se determina por los contextos de salida (es decir, lo que los inmigrantes traen consigo –motivación, capital humano y recursos financieros/materiales– cómo llegan legalmente o indocumentados; y bajo qué condiciones dejaron sus países de origen) y los contextos de recepción (por ejemplo, comunidades existentes previamente; políticas de los gobiernos; recepción social). La idea central es que los contextos particulares de salida y recepción pueden generar distintos ambientes sociales y condiciones culturales para los miembros de diferentes grupos nacionales de origen, y ofrecer oportunidades o crear restricciones para el individuo, independientemente de lo que cada uno tenga como características en cuanto a capital humano, estructurales y culturales.

En el nivel social, la exclusión y la discriminación raciales levantan barreras estructurales que intentan evitar que los inmigrantes compitan con los nativos en una base de igualdad en la economía dominante. Como consecuencia, los inmigrantes aceptan los trabajos que los nativos no desean o generan nichos de mercado para ellos mismos, respondiendo a las demandas potenciales de bienes y servicios específicos que la economía dominante no atiende. Históricamente, el antisemitismo y la exclusión legal de los judíos de la tenencia de la tierra y los gremios de trabajadores calificados en Europa, obligaron a los judíos a ocupar la posición de minoría intermediaria dedicada al comercio como vendedores al

menudeo, tenderos y prestamistas (Bonacich, 1973). La ley de exclusión de los chinos, de 1882, los marginó hacia su propio enclave, con lo que desarrollaron economías étnicas marginales, como negocios de restaurantes y lavanderías, para lograr subsistir así como su autoprotección (Wong, 1988).

La investigación empírica más reciente señala que los inmigrantes buscan el trabajo independiente en una proporción mucho mayor que los nativos, debido a la discriminación en el mercado laboral más amplio y a las desventajas asociadas con el estatus de inmigrante, como un escaso manejo del inglés y la depreciación del capital humano (Mata y Pendakur, 1999). Empero, existen diferencias entre grupos. Por ejemplo, los coreanos propietarios de negocios con frecuencia consideran que el poseer una empresa es una estrategia para lidiar con los problemas asociados con los obstáculos en la movilidad, pero no quieren que sus hijos se hagan cargo de sus negocios. Los empresarios hispanos, en cambio, a menudo perciben la iniciativa empresarial no sólo como un instrumento para superar la discriminación, sino también como una estrategia de movilidad intergeneracional (Rajjiman y Tienda, 2000).

En la actualidad, en Estados Unidos, donde el racismo y la discriminación francas se consideran ilegales, hay diversas fuerzas estructurales en el nivel macro que continúan influyendo en la probabilidad de participar en la actividad empresarial y en su éxito. Aldrich y Waldinger resaltan dos conjuntos de factores en ese renglón: las condiciones del mercado y el acceso a la propiedad. Argumentan que la demanda de productos étnicos para el consumo directo, estimulada tanto por la creciente población étnica, como por los gustos cambiantes de quienes no pertenecen a ese grupo étnico para obtener cosas exóticas y los mercados fuera de la población étnica, permite a ciertos miembros de los grupos establecer nichos para el trabajo independiente. En este caso, el éxito de los negocios étnicos dependería del tamaño de la población étnica, así como del acceso a los clientes más allá de la comunidad étnica. Argumentan también que las condiciones únicas del mercado deben interactuar con el acceso a la propiedad en las estructuras de oportunidad, lo que incluye niveles de competencia interétnica por las oportunidades económicas y las políticas de Estado (Aldrich y Waldinger, 1990).

Otros autores han mostrado que el tamaño del mercado étnico interactúa con las desventajas de los inmigrantes, tales como la falta de manejo del inglés y el aislamiento lingüístico, que afectan al trabajo independiente (Evans, 1989). Algunos otros exponen que los inmigrantes con escaso manejo del inglés (EMI) se empleaban a sí mismos por diferentes razones, en especial en un contexto hostil de recepción. Mientras que los inmigrantes con EMI se tornaban empleados independientes debido a las limitadas oportunidades en el mercado de trabajo, quienes lograban un manejo adecuado del inglés accedían a mejores rendimientos en el mercado (Mora, 2002).

En el nivel del grupo, la literatura se centra en el repertorio cultural específicos de éste bajo la forma de valores culturales importados y reactivos, patrones de comportamiento, rasgos específicos del grupo, estructuras sociales, recursos colectivos y estrategias de solución. En su clásico estudio de las economías étnicas china y japonesa, anteriores a la Segunda Guerra Mundial, Light (1972) halló que la solidaridad étnica promovía las relaciones interpersonales al interior de la comunidad étnica, en especial dentro de las instituciones étnicas como las sociedades de ayuda mutua a la familia o el clan y las asociaciones de crédito rotativo, que reflejaban una “afinidad electiva” y funcionaban para reforzar colectivamente los valores y las normas, movilizar recursos, establecer precios y regular la competencia intraétnica para la operación de pequeños negocios. Los empresarios étnicos preferían hacerse socios de sus parientes y otros miembros de su grupo étnico, así como contratar a trabajadores de su grupo étnico porque la pertenencia étnica constituía un marco para orientar la toma de decisiones y porque la selección de socios o trabajadores obedecía a una lógica basada en la confianza, la que se garantizaba por la reputación.

Por ejemplo, en el enclave chino, un “tío” podría dar testimonio de una persona que organizara una asociación de crédito rotativo (*hui*). Ese testimonio resultaba necesariamente suficiente porque el “tío” forma parte de la red social informal que sanciona el engaño, aun cuando no haya otro castigo por la posible transgresión que vaya más allá de la exclusión de quién mienta de la interacción o del hacer negocios con otros miembros de la comunidad (Mung, 1996). Mi estudio del barrio chino en Nueva York ilustró de qué manera los lazos informales recíprocos se establecen entre empresarios y trabajadores y de qué manera funcionan para alimentar el espíritu empresarial y promover a la vez la supervivencia y el crecimiento de las firmas étnicas (Zhou, 1992).

Los estudios recientes han examinado en mayor detalle los procesos causales relevantes en las estructuras sociales de la comunidad étnica. Waldinger (1986) argumenta que dichas estructuras sociales proporcionan un mecanismo para conectar a las organizaciones con los individuos y estabilizar estas relaciones, las que al mismo tiempo permiten a las firmas de inmigrantes mantenerse competitivas. Goldscheider (1986) encontró que el valor judío de independencia ocupacional como mecanismo de autoprotección se trasladó de Europa a Estados Unidos y que fueron los lazos y las redes judías, no la educación o la ocupación de la generación de los padres, los que reforzaron esa particular concentración en el trabajo independiente y aseguraron su continuidad a lo largo de las generaciones. Cummings (1980) halló que, entre los polacos y eslavos, las sociedades fraternales de ayuda mutua patrocinadas por la Iglesia católica contribuyeron de manera indirecta a las empresas étnicas.

Light y sus colaboradores (1990) encontraron que los *kyes* coreanos, o asociaciones de crédito, ayudaron a cubrir algunas de las más urgentes necesidades financieras de los empresarios, con lo que promovieron más el espíritu empresarial, a la vez que fortalecieron los lazos de sus redes de miembros del mismo grupo étnico. Min (1992) halló que las iglesias de coreanos inmigrantes no sólo servían como el centro de apoyo y control social, sino que actuaban también como virtuales asociaciones de negocios o incluso como *keys*, para los empresarios y quienes aspiraban a serlo. Los hallazgos en torno al papel de los *keys* resultan ambiguos, empero; entre los coreanos, los ahorros personales se situaban entre una fuente más importante de fondos para iniciar negocios que los lazos de parentesco y amistad (Kim y Hurh, 1985).

Las características del grupo pueden sintetizarse en dos conceptos: “solidaridad vinculante” y “confianza controlable” (Portes y Zhou, 1992). La “solidaridad vinculante” se genera por parte de los inmigrantes a través del mérito de su estatus de extranjeros, y al ser tratados como culturalmente diferentes, lo que aumenta los símbolos del origen común, la herencia cultural compartida y las obligaciones mutuas entre los propietarios, trabajadores y clientes del mismo grupo étnico. Debo enfatizar que la “solidaridad vinculante” entre los miembros del mismo grupo étnico no necesariamente es íntima. No son los sentimientos espontáneos de solidaridad sino la capacidad de controlar, que posee la comunidad étnica, lo que constituye la garantía última contra la defraudación en los contratos y la violación de las normas de grupo (Portes y Zhou, 1992).

La “confianza controlable” es el mecanismo clave de vigilancia frente a los desaguisados entre los empresarios étnicos potenciales y cualquier persona que intente violar las normas y parámetros comúnmente aceptados. El poder de sanción de la comunidad y su capacidad de asignar estatus a los individuos o de excluirlos depende de la organización de la comunidad étnica. Estas dos características grupales se insertan en las estructuras sociales étnicas, formando una importante fuente de capital social que facilita el crecimiento empresarial. Otros rasgos y talentos culturales que caracterizan los patrones grupales de comportamiento incluyen una orientación a la estancia temporal en la sociedad receptora, una tradición empresarial junto con una clase empresarial considerable dentro del grupo, el hábito del ahorro y el valor de postergar la gratificación (Bonacich, 1973; Portes y Manning, 1986).

En el nivel individual, las características y el comportamiento importados por el individuo, así como sus características demográficas y socioeconómicas, como la edad en el momento de la llegada, estado civil, escolaridad, habilidades laborales y experiencias de trabajo logradas en el extranjero y las adquiridas en Estados Unidos, además del manejo del inglés, estas características en el nivel individual tienen efectos variados en el trabajo independiente, los que depen-

den de la manera en que interactúen con los factores en los niveles social, de grupo e incluso individual. Por ejemplo, Min (1986-1987 y 1988) examinó por qué los coreanos y los filipinos, a pesar de tener niveles de escolaridad y tiempos de llegada similares, tenían tasas muy diferentes de trabajo independiente. Encontró que aun cuando muchos inmigrantes coreanos tenían antecedentes de clase media, su escaso manejo del inglés les obstaculizaba la entrada en las profesiones bien pagadas del sector de servicios del mercado laboral dominante. Los obstáculos en la movilidad los obligaban a retraerse en la solidaridad de sus propias familias y comunidades y a buscar el trabajo independiente como el medio más efectivo de progresar en su sociedad receptora. Los inmigrantes filipinos, en contraste, manejaban bien el inglés, habían recibido una educación al estilo estadounidense y era frecuente que aseguraran un empleo antes de la migración. Los altos niveles de aculturación y asimilación en las instituciones dominantes reducían la urgencia de formar enclaves étnicos y de promover la solidaridad étnica, lo cual desanimaba el trabajo independiente.

Mientras que algunos de esos determinantes actúan de manera independiente, la mayoría interactúa con algún otro para explicar la probabilidad, éxito y continuidad intergeneracional de la iniciativa empresarial. Es interesante hacer notar que la literatura ha generado más consenso que controversia acerca de lo que determina al espíritu empresarial. Sin embargo, existen desacuerdos. Un punto de divergencia se da en torno a la preferencia por la mano de obra del mismo grupo étnico. En su estudio etnográfico de los negocios étnicos vietnamitas en Little Saigon, Gold (1994) encontró que los propietarios chinos y sino-vietnamitas dependían del acceso a fuentes de crédito, provisiones y mercados locales y del extranjero vinculadas con el grupo étnico, pero que cada vez más recurrían a los mexicanos y centroamericanos como su fuente favorita de mano de obra, aun cuando los empleos de confianza y responsabilidades de supervisión estaban aún en manos de miembros del mismo grupo étnico. Otro punto de desacuerdo es en cuanto a las estructuras de oportunidad. En vez de responder a las condiciones existentes en el mercado de destino, los empresarios étnicos son activos en la creación de nuevas oportunidades. Por ejemplo, la disponibilidad de mano de obra inmigrante poco calificada permite a los empresarios en prospecto desarrollar nuevos negocios en líneas de trabajo que ya han sido enviadas para su maquila en el extranjero, tales como la industria del vestido, y en los tipos de trabajo que antes eran asumidos por la mano de obra familiar en vez de por el trabajo asalariado, como la jardinería, limpieza de casas y cuidado de niños. Además, la disponibilidad de mano de obra altamente calificada también se ha convertido en una nueva fuente de iniciativa empresarial en el creciente sector de la alta tecnología que vuelve a definir a la economía dominante.

Consecuencias del espíritu empresarial étnico

Las teorías que explican los diferentes resultados de la iniciativa empresarial étnica resultan mucho más controvertidas que las que exponen las diferencias entre grupos en la tasa de iniciativa empresarial. Entre los argumentos más significativos y controvertidos podemos señalar cinco. Primero, el espíritu empresarial étnico genera oportunidades de empleo para los trabajadores independientes, así como para los trabajadores del grupo étnico, que de otra manera quedarían excluidos de los mercados laborales dominantes. Light (1972) muestra que las bajas tasas de desempleo entre chinos y japoneses durante la Gran Depresión de los años treinta se debían al esfuerzo de la comunidad étnica por ayudar a los trabajadores del mismo grupo étnico para que se convirtieran en trabajadores independientes. Los estudios del enclave cubano en Miami y el mío del barrio chino en Nueva York ofrecen evidencia consistente para apoyar este argumento (Perez, 1986; Portes, 1987; Zhou, 1992). Light y sus colaboradores (1994) llevan más lejos el argumento pues afirman que la preponderancia numérica de los trabajadores independientes contribuyó al empleo del grupo en general más allá del enclave étnico, y a que tanto los trabajadores como los propietarios en la economía étnica ganaran más que en el caso de estar desempleados (Light *et al.*, 1994).

Segundo, la iniciativa empresarial sirve como protección frente a las fuentes posibles de competencia con los trabajadores nativos en el mercado de trabajo más amplio. Light y Roach (1996) argumentan que una proporción considerable de los extranjeros ingresó en el mercado metropolitano de trabajo al crear sus propias oportunidades de empleo, en vez de aceptar trabajos en el mercado laboral existente o aglomerarse en los mercados nativos. En su análisis de los datos censales de 1990, Portes y Zhou (1999) examinaron el efecto de la iniciativa empresarial de los inmigrantes sobre las minorías de inmigrantes y nativos. Encontraron que el aumento en los enclaves económicos inmigrantes no se diferenciaba del espíritu empresarial afroamericano y que la proliferación de pequeñas firmas, en vez del tamaño de éstas, generaba el ambiente necesario para la capacidad de sustentarse a sí misma de la comunidad empresarial, lo que al mismo tiempo brindaba una oportunidad de movilidad social.

Tercero, el espíritu empresarial étnico no sólo estimula el ánimo empresarial y establece modelos a seguir entre los miembros del mismo grupo étnico, sino que sirve además de entrenamiento para los empresarios potenciales. Al estudiar la industria del vestido en la ciudad de Nueva York, Waldinger observó que los trabajadores inmigrantes tenían oportunidades de entrenamiento cuando alcanzaban los puestos de supervisión (Waldinger, 1984 y 1986). En un análisis posterior, Bailey y Waldinger (1991) hallaron que los lazos de solidaridad

en las pequeñas firmas étnicas y la presencia de empresarios del mismo grupo étnico estimulaban las posiciones informales para los aprendices en los negocios, lo que tenía efectos sociales que trascendían la mera ganancia económica individual. Concluyeron que los sistemas informales de entrenamiento se formaban a partir de contactos estrechos entre los propietarios y los trabajadores en los enclaves étnicos, así como en las economías étnicas espacialmente dispersas, lo que permitía que los empresarios potenciales iniciaran eventualmente sus propios negocios.

Cuarto, y quizá un punto más controvertido, es que existen ventajas significativas en las ganancias del trabajo independiente, en comparación con otras formas de empleo, además de otros efectos netos observables del capital humano y las características demográficas. Los economistas Borjas (1990) y Bates (1997) simplemente rechazan que haya márgenes de ingresos significativos asociados con el trabajo independiente. Otros economistas, como Fairlie y Meyer (1996), encontraron que una alta tasa de trabajo independiente de un grupo étnico o racial se asociaba estrechamente con un ingreso promedio alto para ese grupo. Los análisis realizados por diversos sociólogos sugieren también que los grupos con altas tasas de trabajo independiente se asociaban, de igual forma, con tasas mayores a las promedio en cuanto a movilidad intergeneracional en escolaridad y ocupación, y que sus descendientes gozaban de ingresos individuales y familiares más altos que los promedios nacionales (Goldscheider, 1986; Portes y Bach, 1985; Portes y Jensen, 1987; Portes y Zhou, 1992 y 1996; Waldinger, 1996).

Portes y Zhou (1996) abordaron esos hallazgos contradictorios a través de su examen de la forma en que la elección de formas funcionales –loglineales (rendimientos relativos) frente a las lineales (valores absolutos en dólares)– de las ecuaciones de ingresos arrojaban resultados contradictorios respecto a las ganancias superiores o inferiores de los trabajadores independientes, en comparación con los asalariados o a sueldo. Cuando se utilizaba la forma loglineal se generaba un efecto negativo pero estadísticamente insignificante en los ingresos del trabajo independiente, lo que fortalecía la afirmación de Borja. Pero cuando se usaba la forma lineal, el efecto era significativamente positivo. También encontraron que la preponderancia del trabajo independiente se daba entre quienes se alejaban de las tendencias poblacionales hacia el lado positivo y argumentaron, por lo tanto, que el uso de la forma loglineal, que era la favorita de la mayoría de los economistas, sacrificaba un conocimiento sustantivo acerca del espíritu empresarial étnico, pues excluía a los más extremos y tendía a aplanar las ganancias de los empresarios más exitosos.

Los rendimientos en los ingresos sobre el capital humano en los enclaves étnicos también han sido objeto de duros debates. Portes y Bach (1985) encon-

traron que cuando se compara a los inmigrantes empleados en el sector secundario con los de la economía dominante, quienes se situaban en el enclave tenían ocupaciones que correspondían más estrechamente con su estatus laboral. Su estudio original implicaba, pero sin poner a prueba directamente, la hipótesis de que el rendimiento en ingresos en relación al capital humano era mayor dentro del enclave que fuera de éste. Otros autores están en desacuerdo, pues sus hallazgos muestran que los trabajadores que participan en las economías de enclave sufrían una significativa merma en sus ingresos (Sanders y Nee, 1987; Hum, 2001). Logan y sus colaboradores (2003) examinaron los efectos del trabajo independiente en los sectores étnico y no étnico de las economías metropolitanas de Nueva York y Los Ángeles. Se toparon con resultados ambiguos respecto a estar empleados, sueldos por hora y sueldos anuales, según fueran las especificaciones del modelo, con variaciones de un grupo a otro, concluyeron que los trabajadores independientes trabajaban más horas y por lo general a tasas menores por hora trabajada, en comparación con quienes trabajaban para otros y que los efectos del trabajo independiente en los nichos étnicos eran de mayores desventajas que en la economía dominante. Creo que aun cuando esos resultados ambiguos ciertamente se deben a las limitaciones en los datos que obstaculizan una operacionalización más exacta del enclave, existe una gran confusión en los investigadores que no logran distinguir entre los conceptos de economía de enclave y economía étnica.

Finalmente, el espíritu empresarial étnico afecta los prospectos económicos de los miembros del grupo, al igual que los de aquéllos no pertenecientes a él. Una vez más, los resultados son ambiguos. En un análisis de cómo la tasa de trabajo independiente del grupo afecta los ingresos de los trabajadores del mismo grupo étnico, Spener y Bean (1999) hallaron un efecto positivo del trabajo independiente de los mexicanos en los ingresos de sus compañeros de grupo étnico en aquellos mercados de trabajo en que el tamaño de la fuerza laboral era relativamente grande. Sin embargo, el efecto era negativo en los mercados de trabajo donde el tamaño de la fuerza laboral del grupo étnico era reducido. Concluyeron que esa discrepancia se debía a la naturaleza de los nichos en los que se concentraban quienes se empleaban a sí mismos. En los mercados laborales con alta densidad de miembros del mismo grupo étnico, los nichos en que participaban los trabajadores independientes solían ser más diversos y rentables. En contraste, en los mercados laborales con una baja densidad de miembros del mismo grupo étnico, los nichos tendían a concentrarse en las ocupaciones manuales. Fairlie y Meyer (1998) encontraron sólo un efecto insignificante pero negativo, en el trabajo independiente de los inmigrantes negros. Pero, en otro análisis hallaron que el trabajo independiente de los inmigrantes tenía un efecto negativo significativo en el prospecto de trabajo independiente de los negros nati-

vos, pero ello aumentaba los ingresos de los trabajadores independientes que no eran negros (2000). Especularon que el efecto de desplazamiento de los trabajadores independientes inmigrantes podría concentrarse en los trabajadores independientes marginales de bajos ingresos.

Mientras que debates acerca del espíritu empresarial étnico son, en gran parte productivos, y los resultados ambiguos en torno a las consecuencias son un proceso natural de la producción del conocimiento, he de señalar que demasiada atención a los detalles técnicos algunas veces puede obstaculizarnos ver la imagen más amplia, y es posible que nos encasille en un callejón sin salida, dejando así huecos en una comprensión más cabal del significado sustantivo y las implicaciones prácticas de la iniciativa empresarial étnica. Lo que más importa es que el empleo independiente es una opción mejor que el desempleo, que genera oportunidades laborales para uno mismo a la vez que para otros dentro y fuera del grupo étnico, que aporta recursos económicos para la familia y los hijos, que dota de poder a los miembros del grupo a través de la independencia económica y que abre un camino viable para la movilidad social de los miembros individuales del grupo y para sus grupos en conjunto (Washington, 1971; Boyd, 1990; Butler, 1991; Light *et al.*, 1994; Portes y Zhou, 1992).

Los nuevos dinamismos en el espíritu empresarial étnico y los avances conceptuales

Las teorías y la investigación empírica que he reseñado hasta el momento presuponen un contexto nacional dentro del cual surge una estructura de oportunidades para la iniciativa empresarial étnica y en el que se da una movilidad económica para los grupos de inmigrantes. Una rápida globalización económica y los aumentos en la migración internacional desde los años setenta han marcado cambios sin precedente en las comunidades inmigrantes y en las actividades económicas de Estados Unidos. Estas tendencias han hecho que los investigadores piensen más allá de las limitaciones de los marcos conceptuales y analíticos existentes para comprender las causas y las consecuencias de la iniciativa empresarial étnica. He resaltado aquí dos avances interrelacionados –la iniciativa empresarial transnacional y la sinergia del empresariado en la construcción de la comunidad.

Transnacionalismo y espíritu empresarial

Desde una perspectiva histórica, los movimientos de ida y vuelta entre los países de origen y de destino se han constituido en parte de la vida para muchos grupos de inmigrantes. Lo que resulta novedoso del transnacionalismo con-

temporáneo es que la escala, la diversidad, la densidad y la regularidad de esos movimientos, así como las consecuencias socioeconómicas que han traído consigo, no encuentran paralelo en el pasado de ese fenómeno, gracias a las conexiones aéreas, los servicios de larga distancia por teléfono y fax, la Internet y otros medios de comunicación y transporte de alta tecnología; pero incluso más importante, gracias a la reestructuración de la economía mundial, junto con la globalización del capital y del trabajo. En la actualidad, un diseño de ropa concebido en Nueva York puede transmitirse electrónicamente a una fábrica en algún remoto país de Asia y los primeros lotes del producto pueden ser enviados a San Francisco en una semana (Castells, 1980). Se ha hecho evidente que una cifra creciente de migrantes de ciertos orígenes nacionales participan en las vidas políticas, sociales y económicas de sus países de origen aun cuando echan raíces en Estados Unidos (Levitt, 2001). Esos procesos es probable que den lugar a nuevas estructuras y fuerzas las cuales determinarán el espíritu empresarial étnico.

En Estados Unidos, la literatura emergente que trata de la relación entre el transnacionalismo y el espíritu empresarial se ha originado sobre todo a partir de los estudios de caso etnográficos, con excepción de unas pocas encuestas de escala reducida (Grasmuck y Pessar, 1991; Portes y Guarnizo, 1991; Mahler, 1995; Chin *et al.*, 1996; Durand *et al.*, 1996; Gold, 1997 y 2001; Guarnizo, 1997; Li, 1997; Guarnizo y Smith, 1998; Itzigsohn *et al.*, 1999; Kyle, 1999; Landolt *et al.*, 1999; Landolt, 2001; Levitt, 2001; Light *et al.*, 2002; Portes *et al.*, 2002; Tseng, 1995 y 1997; Yoon, 1995). Estos estudios de caso cubren una diversidad de iniciativas empresariales transnacionales. El primer tipo se relaciona con los servicios financieros que incluyen a las agencias informales de manejo de remesas o financieras y bancos de inversión. El segundo es la importación y exportación de materias primas, productos semiprosesados, bienes manufacturados duraderos y no duraderos, además de artesanías exóticas o folclóricas, que incluyen a los viajeros (los cuales sirven como mensajeros informales y mensualmente entregan correspondencia y mercancías a los parientes inmigrantes, o empresarios “de maleta” que viajan de ida y vuelta con maletas repletas de bienes para ser intercambiados en los mercados callejeros en ambos puntos del trayecto) y a las compañías formales de transporte por aire, mar y tierra, además de firmas comerciales establecidas.

El tercer tipo engloba diversas empresas culturales que van desde el comercio de música, películas, videos o discos compactos digitales, a la importación y reproducción mediática en el idioma del grupo étnico por la prensa, televisión y radio, hasta la organización de equipos musicales, de danza y deportivos, asimismo grupos de turistas con diversos propósitos para visitar los países de origen y destino de los inmigrantes. El cuarto incluye las firmas manufactureras,

que operan ya sea a manera de unidades separadas de una firma o como una sola firma que trasciende fronteras, como sucede con una fábrica de ropa en Dongguan, China, y que pertenece al mismo propietario de una en el barrio chino de Nueva York. El quinto tipo lo constituyen las microempresas de los migrantes de retorno, entre otros los restaurantes, las tiendas de videos, las lavanderías, venta y reparación de automóviles y accesorios para oficina, que se establecen en los lugares de origen con los salarios de los migrantes y con los ahorros personales acumulados en Estados Unidos (Landolt *et al.*, 1999). Los estudios de caso existentes muestran que muchos inmigrantes en Estados Unidos construyen una base en el extranjero, en vez de pretender un retorno permanente, y que han adquirido bienes raíces, abierto cuentas bancarias y establecido contactos de negocios en el extranjero a partir de los cuales constituyen nuevas oportunidades económicas para sí mismos y organizan sus vidas transnacionales tanto en los países de origen como de destino al fortalecer sus redes transnacionales, que sostienen movimientos regulares de ida y vuelta, incluida la migración cíclica (Portes y Guarnizo, 1991).

La comprensión de los niveles de escala y formalidad de estos diversos tipos de actividades económicas transnacionales requiere una nueva perspectiva que trascienda la que se centra en el país de destino (Levitt y Schiller, 2003). El transnacionalismo se define por lo general como “los procesos por los cuales los inmigrantes forjan y sostienen relaciones sociales con múltiples puntos de anclaje que vinculan a sus sociedades de origen y establecimiento” (Basch *et al.*, 1994: 6). Portes (1994) limita esta definición general a las ocupaciones y actividades que requieren para su instrumentación contactos sociales *regulares y sostenidos* a lo largo del tiempo y por encima de las fronteras. Es la intensidad de los intercambios, no sólo la incidencia de éstos por sí misma (viajes, contactos o actividades ocasionales), la que se vuelve un tema justificable de investigación. Portes y sus colaboradores proponen una tipología de tres sectores de transnacionalismo (económico, político y sociocultural) en dos niveles de institucionalización (alto en contraposición a bajo) y definen al transnacionalismo como las ocupaciones y actividades mensurables que requieren contactos sociales regulares y sostenidos a lo largo del tiempo y por encima de las fronteras nacionales para su instrumentación.

La investigación reciente ha mostrado que muchos de los mismos procesos causales que afectan el espíritu empresarial étnico han influido también en el transnacionalismo, tales como las desventajas estructurales asociadas con el estatus de inmigrante en las sociedades de recepción y el prejuicio racial, la discriminación y la exclusión. El capital humano (es decir, escolaridad, habilidades laborales, estatus de ciudadanía) es, asimismo, determinante significativo que afecta no tanto la probabilidad de participar en las actividades transnacionales,

como la formalidad y la escala de éstas. Los inmigrantes con altos niveles de escolaridad terminan por dejar sus empleos con salarios bien pagados para convertirse en empresarios porque pueden utilizar mejor sus habilidades, alfabetismo bicultural y redes transnacionales para obtener ganancias materiales, como sucede en el caso de los israelíes, chinos, taiwaneses y colombianos; muchos de sus negocios transnacionales tienden a ser formales y tener sus sedes en los países de recepción, utilizando la iniciativa empresarial transnacional como un medio efectivo de maximizar sus rendimientos de capital humano y ampliar su estatus de clase media (Gold, 2001; Guarnizo *et al.*, 1999; Light *et al.*, 2002; Zhou y Tseng, 2001).

Los inmigrantes poco capacitados provenientes de México, El Salvador, Guatemala y República Dominicana, también han mostrado una tendencia similar hacia la iniciativa empresarial transnacional, pero sus prácticas parecen estar más orientadas hacia los países de origen, tienden a limitarse a enviar remesas a sus terruños de manera regular para apoyar a sus familias y parientes, comprar tierras o construir casas para sus propias vidas transnacionales, establecer pequeños negocios sustentables en sus lugares de origen como formas efectivas de convertir sus bajos ingresos ganados en Estados Unidos en ganancias materiales, además de lograr el reconocimiento de un estatus social (Diaz-Briquets y Weintraub, 1991; Portes y Guarnizo, 1991; Itzigsohn, 1995; Goldring, 1996; Popkin, 1999). Con todo, se ha encontrado que los mismos grupos que participan en actividades económicas de tipo transnacional, informales y en pequeña escala, muestran también signos de un espíritu empresarial transnacional de gran escala, patrocinado por el gobierno y las corporaciones, como sucede con los mexicanos y dominicanos (Guarnizo, 1997; Itzigsohn *et al.*, 1999).

Uno de los focos de la investigación emergente acerca del espíritu empresarial transnacional subraya enfáticamente la importancia de las políticas de Estado. Roberts y sus colaboradores (1999) hallaron que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) de principios de la década de los noventa, y el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) en 1998, instituyeron el libre movimiento de capital y bienes entre los países, pero no de mano de obra, lo que, argumentaron, tenía profundas implicaciones para el desarrollo del espíritu empresarial formal y a gran escala, tanto para la migración de la clase profesional como empresarial. El profundo análisis histórico que hace Zhuang de la diáspora comercial china y la inmigración china hacia el sureste de Asia desde el siglo XVI, mostró de qué manera las políticas restrictivas de emigración de los gobiernos chinos dieron lugar a la formalidad y tipos de las actividades empresariales transnacionales de los migrantes, y a la formación de diferentes grupos empresariales, incluidos los piratas que controlaban los territorios en el mar para salvaguardar sus canales ilegales de comercio con China (Zhuang, 2001).

Zhuang muestra también que la política china de puertas abiertas y su gobierno exigían que la reforma económica de finales de los setenta renovara, consolidara y expandiera los lazos transnacionales y multinacionales entre China y la centenaria diáspora china del comercio en el sureste asiático, lo que tuvo como resultado una enorme inversión de capital en este país.

Los niveles de desarrollo económico en los países de origen también constituyen determinantes significativos, ya que conforman estructuras de oportunidad particulares idiosincrásicas de los grupos de origen nacional y determinan quién participa en cada tipo de actividad transnacional. Por ejemplo, en los países donde tanto la industrialización como el desarrollo se hallaban en sus primeras etapas, el comercio informal y los *viajeros* parecían ser dominantes, como en el caso de los mexicanos, salvadoreños y dominicanos que viajaban de ida y vuelta para participar en actividades informales que eludían a las leyes existentes, así como a las agencias regulatorias estatales, tanto en los países de origen como en los de destino, con la intención, además, de aprovechar las demandas y precios diferenciales en ambos lados (Portes y Guarnizo, 1991).

En las etapas más avanzadas de desarrollo económico en los países de origen, las actividades transnacionales formales y a gran escala, entre ellas la importación y exportación, las operaciones bancarias transnacionales y la inversión tanto en industrias de conocimiento intensivo como de mano de obra intensiva, es muy probable que se vuelvan dominantes, cual sucede en los casos de taiwaneses y coreanos (Min, 1986 y 1987; Yoon, 1995; Li, 1997; Zhou y Tseng, 2001). A su vez, estas actividades económicas transnacionales, tienen un impacto positivo en las políticas de Estado, ya que muchos estados-nación, han empezado a depender de las remesas y de las inversiones de capital realizadas por los migrantes como una fuente confiable de divisas extranjeras, que complementa la solicitud de préstamos internacionales y la movilización de capital para el desarrollo económico (Portes, 2003).

Otro punto que se ha resaltado en la investigación reciente es el de la importancia de las redes étnicas y sus lazos morales duraderos con la etnicidad y los países de origen. Dado que las redes facilitan los procesos de migración y establecimiento al reducir los riesgos y costos del viaje inicial, también juegan un papel crítico para facilitar la iniciativa empresarial transnacional y promover su crecimiento (Guarnizo *et al.*, 2003). Una vez más las redes tradicionales económicas y de comercio se basan en la confianza y en los lazos morales duraderos establecidos por una etnicidad común o una herencia cultural compartida –origen, religión y lenguaje. Ahora bien, en el nivel individual, estas redes no necesariamente son tan estrechas como las que se basan en la familia y el parentesco; muchas de ellas se muestran en forma de lazos débiles en vez de vínculos fuertes, lo que permite se den más vinculaciones verticales que horizontales para el caso

de la iniciativa empresarial étnica (Yoon, 1995). Además, las redes transnacionales tienden a ser diversas: algunas están más orientadas hacia los países de origen, mientras que otras lo están hacia el país receptor; algunas tienen fronteras relativamente más permeables, mientras que otras son más exclusivas en su membresía (Gold, 2001).

Existen beneficios directos, tanto económicos como no económicos para los empresarios transnacionales, en términos de seguridad en el empleo, independencia económica, ingresos favorables y reconocimiento social en los países de origen. Sin embargo, estas ganancias individuales no cristalizan automáticamente en movilidad de grupo. Por ejemplo, a pesar de los lazos transnacionales extensos y ampliamente analizados, algunos grupos, como los dominicanos, salvadoreños y mexicanos, continúan enfrentando dificultades económicas y sufren desventajas grupales dentro de Estados Unidos (Gold, 2001). Asimismo, mientras que la iniciativa empresarial transnacional genera una mayor cantidad de oportunidades para que los miembros individuales de un grupo puedan convertirse en trabajadores independientes, su impacto en el grupo o la comunidad étnica en su conjunto es muy variado. Por ejemplo, la comunidad dominicana en Washington Heights, en Nueva York, está marcada por las más serias patologías sociales, a pesar de la presencia de boyantes negocios étnicos (Hernández y Torres-Saillant, 1996).

Los hallazgos y las conclusiones en torno al espíritu empresarial transnacional, por el momento, parecen indefinidos, dado que provienen básicamente de estudios de caso con un enfoque etnográfico realizados en un número limitado de grupos nacionales. Los investigadores advierten que las actividades empresariales transnacionales por lo regular se llevan a cabo sólo por una pequeña minoría de los miembros del grupo, y que esto se extiende en una escala que va desde lo más amplio hasta lo más estrecho, lo que produce resultados muy variados (Itzigsohn *et al.*, 1999; Portes *et al.*, 2002). Además el espíritu empresarial transnacional puede imponer todo un nuevo conjunto de obstáculos y dificultades; no todas las formas de prácticas transnacionales conllevan efectos positivos para la movilidad social de grupo en la sociedades receptoras (Gold, 2001).

No obstante, una perspectiva transnacional nos ha permitido avanzar en nuestra reflexión acerca del espíritu empresarial étnico a lo largo de algunas líneas importantes. Primero, los potenciales empresarios inmigrantes, tanto los de escasa capacitación como los de alta especialización, no reaccionan en forma exclusiva ante las desventajas estructurales que enfrentan en su país de destino, sino que buscan activamente oportunidades y nichos de mercado que trasciendan las fronteras nacionales del país receptor, utilizando sus habilidades biculturales y sus redes étnicas binacionales. Mientras que la globalización genera nuevas oportunidades, aquellos que poseen conocimiento de ambas culturas y

experiencias binacionales tienen mayor probabilidad de actuar como agentes para iniciar y estructurar transacciones globales.

Segundo, la iniciativa empresarial transnacional no necesariamente tiene un impacto en el grupo o la comunidad étnica de manera similar a la que tienen los individuos o las familias por sí solas, aun cuando aumente la tasa de trabajo independiente para el grupo. Sin embargo, cuando la iniciativa empresarial transnacional se vincula con una economía de enclave ya existente, el efecto sobre el grupo se vuelve significativo. Por una lado, el transnacionalismo abre los mercados de capital internacional, mano de obra y de consumo más allá de las limitaciones impuestas por la sociedad y la economía del país receptor y, por lo tanto, expande la base económica al diversificar las industrias, generando un potencial para que la economía de enclave se integre tanto en forma horizontal como vertical y se torne más competitiva y viable. Por el otro, la ampliada economía de enclave aporta un mayor sostén material para las estructuras sociales ya existentes de la comunidad étnica, lo que a su vez fortalece la base para la formación de capital social.

Tercero, las redes étnicas constituyen recursos importantes de capital social para la iniciativa empresarial transnacional, pero sus efectos son desiguales. Las redes que giran en torno a las relaciones familiares o de parentesco, que se expresan en lazos fuertes basados en la confianza, pueden ser menos benéficas y de menor valor que aquellas que se basan en lazos débiles con fundamento en nexos ocupacionales. Cuarto, aun cuando los empresarios transnacionales pueden llevar sus actividades rutinarias más allá de las fronteras nacionales, es posible que se inclinen, para su orientación hacia el futuro y su establecimiento definitivo, más hacia el país receptor que hacia el de origen, o a la inversa, de ahí su orientación más provisional en su actividad económica en uno de los puntos, y una más fija en el punto complementario.

Al examinar dos sectores industriales –las firmas de alta tecnología y las firmas de contabilidad– en el suburbio de inmigrantes chinos en Los Ángeles, conocido como un “etnurbio”, Zhou y Tseng (2001) encontraron que las actividades transnacionales chinas con base económica en Los Ángeles estimulaban el crecimiento de otros negocios tradicionales de bajos salarios y escasa tecnología en el enclave suburbano. Concluyeron que las prácticas transnacionales requerían de una adaptación local más profunda en vez de un desapego al territorio y contribuían al fortalecimiento de la base económica para el enclave étnico existente. Cuando los empresarios transnacionales se orientan hacia el terruño ancestral, pueden pasar por alto la importancia de construir y fortalecer estructuras sociales que contribuyan a mejorar su bienestar futuro en el país de destino.

*Iniciativa empresarial y construcción de la comunidad:
una mirada centrada en la economía de enclave*

La boyante investigación sobre el espíritu empresarial étnico se ha preocupado más por las causas y los efectos de la iniciativa empresarial sobre la integración económica entre los inmigrantes y las minorías étnicas, que por su influencia en los contextos sociales donde se inserta la vida económica étnica, y en buena medida ha pasado por alto sus efectos no económicos. Algunos efectos no económicos, como el servir a manera de medio alternativo para el reconocimiento del estatus social, el fortalecimiento del espíritu empresarial, proporcionar modelos de comportamiento que inspiren a otros para actuar de esa forma y el fortalecimiento de las redes sociales local e internacionalmente, se resaltan en la literatura existente pero carecen de investigación más profunda. No queda claro a través de qué mecanismos y bajo qué condiciones se producen estos efectos no económicos, lo que deja un hueco conceptual enorme. Pienso que examinar cómo puede verse afectada una comunidad étnica particular por parte de la iniciativa empresarial podría contribuir a llenar ese hueco.

Antes de ilustrar la relación entre la iniciativa empresarial y la construcción de la comunidad, he de reiterar nuevamente la distinción conceptual entre la economía étnica y la economía de enclave, aun cuando esta última constituye una clase que se incluye y a veces se confunde con la primera. Como he discutido en la primera sección de este capítulo, la economía étnica constituye un concepto que abarca no solamente la creación de empleos por parte de los empresarios étnicos, sino también el acceso a los puestos existentes en la economía general por parte de las redes étnicas. Ese concepto inclusivo, corre el riesgo de ser descontextualizado y perder rigor analítico cuando se examinan los procesos en el nivel grupal, en particular las variaciones en las estructuras sociales étnicas y en la formación de capital social entre las minorías inmigrantes y étnicas en desventaja.

Por ejemplo, los empresarios coreanos que llevan sus negocios como parte de una minoría intermediaria en los barrios no coreanos, no tienden a invertir en las estructuras sociales de los barrios en los que prestan sus servicios, porque no se sienten obligados por relaciones sociales con los residentes locales y porque sus negocios nada más cumplen una función única –intercambio o comercio– con pocos lazos con las estructuras sociales significativas en el lugar (Min, 1996). Muy al contrario, los empresarios coreanos que tienen negocios en el barrio coreano tienen una “porción” de la comunidad y están entrelazados en relaciones sociales múltiples con los residentes del mismo grupo étnico y con múltiples estructuras sociales en ese espacio. Por lo tanto, sostengo que es la incorporación social de las actividades económicas étnicas, más que la econo-

mía étnica *per se*, lo que produce un contexto social particular para la movilidad étnica. El concepto de economía de enclave nos es útil para examinar los efectos no económicos de la iniciativa empresarial y para explicar por qué los contextos sociales que afectan la movilidad social cambian según el origen nacional, de raza o de etnicidad y por qué las comunidades étnicas varían en sus capacidades para proteger a los miembros del grupo ante las desventajas y llevarlos hacia arriba en la sociedad.

Mi estudio reciente del barrio coreano de Los Ángeles es un caso pertinente (Zhou *et al.*, 2000; Zhou, 2002).^{*} Demuestra que el espíritu empresarial étnico puede tener efectos sociales que trascienden el éxito económico de los empresarios individuales y que una economía de enclave, en vez de ser una mera concentración de negocios étnicos, aporta una base material crítica para que la comunidad étnica funcione de manera efectiva. En los barrios urbanos céntricos, muchas instituciones sociales, que en otras circunstancias podrían florecer desaparecen con la emigración de la clase media hacia los suburbios, dejando atrapados a los “realmente en desventaja” en el aislamiento social y económico (Wilson, 1987). Las escuelas públicas, iglesias, organizaciones sin fines de lucro y otras agencias con fondos públicos ubicadas en las ciudades, no alcanzan, por sí mismas, a cumplir con la tarea de proteger a los niños de descender a la clase inferior. No obstante, a pesar de los múltiples riesgos, no todos los barrios urbanos pobres están predestinados a su transformación en *ghettos*.

El barrio coreano de Los Ángeles es un barrio urbano típico donde se concentran minorías raciales y pobres; no obstante, es un enclave de inmigrantes poco usual, dado que es multiétnico, con poblaciones considerables de mexicanos, salvadoreños, guatemaltecos, coreanos y algunos pocos representantes de otros grupos étnicos. Tan sólo una quinta parte de los residentes son coreanos y dos terceras partes son latinoamericanos, pero ningún grupo nacional por sí solo constituye una mayoría numérica. El barrio coreano es conocido por su gran concentración de negocios propiedad de coreanos, al igual que iglesias y otras instituciones culturales y sociales asociadas con este grupo. Los negocios propiedad de coreanos incluyen tanto las tiendas tradicionales de esquina que atienden a los residentes, como los establecimientos de mayor alcurnia de ventas al menudeo y de profesionistas que se dirigen a la atención de los gustos y las necesidades de las familias coreanas suburbanas de clase media y, en menor medida de los turistas.

Los dos centros comerciales modernos –Koreatown Plaza y Koreatown Galleria– con un puñado de restaurantes coreanos caros, dos campos de golf

^{*}El barrio coreano (*Koreatown*) forma parte de mi estudio etnográfico comparativo de tres barrios de inmigrantes en Los Ángeles, con base en entrevistas personales exhaustivas y amplias observaciones de campo realizadas en 1998-2000. Los otros dos barrios son el barrio chino (*Chinatown*) y Pico-Union (un barrio de mexicanos y centroamericanos). Véase Zhou *et al.* (2000) para mayores detalles.

cubiertos, muchas iglesias de distintos tamaños y numerosos servicios profesionales y sociales, administrados todos por coreanos, forman el corazón del enclave. Éste se ha convertido en un imán que atrae a los inmigrantes coreanos y a sus familias que se han establecido en otros puntos de las áreas suburbanas de Los Ángeles para realizar sus compras, divertirse, socializar y cumplir varios aspectos de su vida étnica de manera regular. El retorno de la clase media, a su vez, promueve una mayor inversión en los negocios del mismo grupo y la proliferación de un amplio abanico de instituciones culturales, religiosas y sociales.

La organización de actividades económicas y otras instituciones étnicas en el barrio coreano sugiere que los coreanos y los latinoamericanos de este barrio del centro de la ciudad viven de hecho en dos mundos sociales diferentes. Los residentes coreanos, pobres y por lo general inmigrantes recientes, se sitúan en un ambiente social donde tienen un cómodo acceso a los empleos, a los bienes y servicios de carácter étnico, amén de estar en contacto frecuente con los miembros del grupo étnico de la clase media, quienes habitan en los suburbios, además de beneficiarse de ese contacto por medio de la participación en los múltiples niveles de la vida económica y social del enclave étnico. Para los residentes latinoamericanos, sin embargo, el barrio coreano es simplemente un lugar en el cual vivir y los empresarios son nada más parte de las minorías intermediarias. El ambiente étnico coreano ofrece amplios beneficios tangibles e intangibles dentro del alcance inmediato de los residentes coreanos, pero no es igualmente accesible a los residentes latinoamericanos.

Es evidente que los ambientes sociales no se definen por las características del barrio ni por el estatus socioeconómico de sus residentes, tampoco por las instituciones ubicadas en él; sino por un complejo conjunto de relaciones sociales entrelazadas de diversas instituciones y residentes unidos por la etnicidad, lo que tiene resultados significativos que facilitan o limitan las posibilidades de movilidad social. Permítaseme elaborar con mayor detalle en torno a la manera en que el espíritu empresarial coreano configura un ambiente étnico que favorece la educación que beneficia a los niños coreanos, mientras excluye a los niños latinoamericanos que comparten el mismo barrio.

En la economía de enclave del barrio coreano existe una concentración altamente visible de negocios que son propiedad o están administrados por coreanos, que se dirigen a los niños y jóvenes, entre los más notables los *hagwons* (las tutorías después del horario de clase), escuelas para preparar a los aspirantes a la universidad, centros de idioma coreano, guarderías para niños preescolares, negocios que ofrecen clases de música, baile, karate y entrenamiento vocacional, además de instalaciones para la recreación. Estos negocios privados constituyen un sistema efectivo de educación complementaria (Bhattacharyya, 2003) que funciona como cualquier otro negocio que busca ganancias y se dirige a

cubrir una demanda particular, pero que a la vez cumple importantes funciones sociales. Primero, la concentración de las empresas educativas en el barrio coreano ofrece a los inmigrantes coreanos de clase media que viven en los suburbios una razón para ir al barrio coreano, además de ir de compras, pues creen que el sistema étnico de educación es el mejor para sus hijos. Cuando los coreanos de clase media habitantes de los suburbios llegan al barrio coreano, lo hacen para cubrir múltiples propósitos –enviar a sus hijos a los *hagwons*, asistir al templo, jugar golf, consumir verdadera comida coreana, hacer compras e incluso en busca de un tratamiento facial, un masaje o un corte de pelo. La presencia de la clase media, a su vez, estimula no sólo una mayor inversión de los empresarios en negocios de diversas escalas, sino también el desarrollo de instituciones religiosas y culturales.

Segundo, el sistema étnico de educación complementaria refuerza la notable importancia de la educación y provee los flujos de información relevantes para la educación entre los hijos de los inmigrantes coreanos. En nuestras entrevistas hemos notado que los adolescentes coreanos en el barrio coreano tienen una concepción más sofisticada del sistema educativo y se han informado en forma más minuciosa sobre sus opciones para la educación universitaria, en comparación con sus contrapartes latinoamericanas. Parecen saber cuáles son las trayectorias específicas para la educación superior; por ejemplo, cuál es la mejor escuela secundaria para entrar en una escuela de nivel medio superior, y de éstas cuál ofrece suficientes cursos de preparación para las pruebas de AP (Advanced Placement), de qué manera prepararse para las pruebas de AP y SAT (Scholastic Assessment Test) y en qué momento tomar estas pruebas estandarizadas. Muchos mencionaron que tenían que tomar pronto las pruebas de SAT, de tal manera que tuvieran tiempo de volverlas a presentar si fuera necesario. También mencionaron varios nombres de universidades de prestigio como Harvard, Princeton, Caltech y Stanford y realizaron comentarios concretos acerca del rango de los colegios; los mayores reportaron que habían entrado a las páginas web de muchas universidades.

En lo que respecta a las actividades académicas o recreativas estructuradas después del horario escolar, nuestros encuestados coreanos dijeron que tomar las pruebas de AP, tener puntajes altos en SAT o tocar un instrumento musical los hacía “lucir bien en las solicitudes para la universidad”, que participar en las actividades fuera del horario escolar podría conectarlos con quienes “saben cosas acerca de la admisión en las universidades y los apoyos financieros”, o con aquellos que “pueden escribir cartas de recomendación para las universidades”. También dirían que el trabajo voluntario en la comunidad podría ayudarles a “compensar las malas calificaciones en la escuelas”. Un estudiante coreano de bajo rendimiento nos dijo por qué participaba en un club de servicio: “bueno,

me gusta ayudar a la gente, pero sobre todo es para la universidad, porque mis calificaciones no son demasiado buenas. A ellos [las universidades] les gusta ver algo de esas cosas adicionales”.

Tercero, los propósitos múltiples en la participación comunitaria los llevan a que se involucren en múltiples instituciones, ampliando así la base de la interacción social entre los residentes coreanos locales y sus compañeros de grupo étnico que viven en los suburbios. Esas relaciones aun cuando son más secundarias e instrumentales que primarias e íntimas, generan canales para el intercambio de información y así ayudan a superar las consecuencias negativas del aislamiento social asociadas con vivir en las zonas céntricas. Por ejemplo, los padres coreanos, quienes con frecuencia no hablan inglés, logran conseguir información detallada acerca de los requisitos de la educación media superior y la universidad, las clasificaciones de las escuelas y universidades, apoyos financieros, becas y otros asuntos relacionados con la educación a través de sus contactos casuales con un grupo más informado de miembros de su grupo étnico en los templos, restaurantes, salones de belleza y otras instituciones étnicas además de hacerlo a través de los medios en idioma coreano. Pueden encontrar tutores y programas fuera del horario escolar a partir de un amplio abanico de opciones que ofrecen los negocios que se anuncian en el periódico en coreano. Los medios étnicos anuncian de manera rutinaria y honran a los niños y jóvenes coreanos que ganan premios nacionales, regionales o becas competidas, son aceptados en colegios de prestigio u obtienen puntajes excepcionalmente buenos en el SAT y otras pruebas escolares estandarizadas.

El caso del barrio coreano ofrece algunos puntos para la comprensión del papel de la economía de enclave en la construcción comunitaria y la formación de capital social. Primero, las estructuras sociales en una comunidad étnica requieren el apoyo de una economía de enclave, no de cualquier tipo de economía étnica. Para los latinoamericanos, los negocios étnicos del barrio coreano no están conectados con las estructuras sociales de su comunidad étnica, ya sea mexicana, salvadoreña o guatemalteca. Los propietarios coreanos de esos negocios son simplemente empresarios de una minoría intermediaria. Incluso los propietarios latinoamericanos de negocios tienden a ser empresarios de una minoría intermediaria de sus propios grupos étnicos, por la falta de desarrollo de diversidad y escala en las empresas que pueda estimular el desarrollo de otras estructuras sociales en la comunidad latinoamericana.

Segundo, el desarrollo de la economía de enclave aumenta el nivel de capacidad en una comunidad étnica, lo que a su vez estimula una inversión comunitaria más diversa. No obstante, la economía de enclave del barrio coreano no ayuda a construir una comunidad étnica para los residentes latinoamericanos

que viven y trabajan ahí. Para muchos de ellos, los negocios propiedad de coreanos no son siquiera accesibles, por las barreras culturales e idiomáticas.

Finalmente, pero no por ello de menor importancia, un alto nivel de cabalidad institucional entrelazada con la economía de enclave genera un espacio físico donde los miembros del mismo grupo étnico de distintos antecedentes de clase se reúnen con los otros en interacciones personales para reconstruir las redes sociales que se han visto dislocadas por el proceso de la inmigración. Es posible que los nuevos lazos no sean tan íntimos como los que se basan en la familia y el parentesco, no obstante, constituyen enlaces que se centran en el enclave a la vez que dejan muchas salidas a partir de éste. Las interacciones entre miembros de distintas clases sociales de los miembros del grupo étnico tiende a generar más relaciones sociales benéficas y un capital social más valioso que despegan a partir de estas relaciones sociales, lo que a la vez reduce de manera efectiva el nivel de aislamiento social en el centro de la ciudad y conduce a medios efectivos y prácticos de movilidad social.

En síntesis, mi estudio contribuye a la literatura sobre el espíritu empresarial étnico al trasladar el punto focal desde los resultados últimos de la movilidad –ingresos u oportunidades de empleo– a los procesos sociales intermedios –la construcción comunitaria y la generación de capital social. Argumento que la organización social en los barrios de inmigrantes varía según la etnicidad, que la presencia de una economía de enclave, no sólo la concentración de una diversidad de empresas étnicas locales, influye no nada más en la vida económica, sino también en el ambiente social de los miembros del grupo étnico. La vitalidad de la comunidad étnica y su capacidad de generar recursos que lleven a la adquisición de habilidades e información necesarios para la movilidad social dependen en gran parte del desarrollo de la economía de enclave.

Diversos niveles de desarrollo económico de los enclaves de diferentes grupos de inmigrantes afectan la cabalidad institucional, lo que a la vez genera diferencias en la disponibilidad y acceso a los recursos existentes en el barrio, en especial aquellos que se relacionan con la educación de los niños inmigrantes. El capital social que se forma en un contexto social diferente parece tener valores disímiles y lo que se cree capital social para un grupo étnico puede no ser igualmente benéfico para otro que comparte el mismo barrio. Al respecto, el concepto de la economía de enclave es superior para investigar los contextos y procesos sociales de la movilidad de grupo. Permite un examen más centrado y detallado de diversos contextos sociales y sus efectos en los resultados de la movilidad, de tal manera que deja ver más elementos de la “caja negra” que constituye la etnicidad.

Un análisis más pleno de las variaciones en los contextos sociales puede ofrecer una mejor explicación de por qué la variable de la etnicidad tiene un

efecto positivo en los resultados de algunos grupos y un efecto negativo situados en el mismo modelo. También permite el desarrollo de una concepción teórica para comprender de manera más precisa de qué forma se producen y reproducen los recursos sociales en la comunidad étnica.

Conclusión

A diferencia de otras épocas, cuando el espíritu empresarial étnico suscitaba imágenes de negocios pequeños, informales y familiares, las actividades empresariales de hoy día entre los grupos de inmigrantes en Estados Unidos se han tornado cada vez más heterogéneas en escala, alcance, intensidad y niveles de formalidad o institucionalización. Como en el pasado, los inmigrantes actuales continúan explotando el espíritu empresarial como una alternativa efectiva para salvar los obstáculos del mercado de trabajo, y para avanzar en el renglón socioeconómico dentro de la sociedad receptora, pero tienen que hacerlo de manera más activa, aprovechando las nuevas oportunidades que se les abren en los procesos de la globalización económica y la migración internacional. La literatura parece coincidir en torno a las causas de la iniciativa empresarial étnica, prestando gran atención a los efectos interactivos de los diversos niveles de los factores determinantes.

Existe un amplio debate en torno a cuáles son las consecuencias que produce el espíritu empresarial étnico y de qué manera afecta éste a los individuos en comparación con los grupos. En mi opinión, los desacuerdos intelectuales y los hallazgos ambiguos se deben sobre todo a la confusión conceptual y a la inconsistente operacionalización de los conceptos clave que se investigan. Debido a las limitaciones en los datos, los investigadores algunas veces combinan conceptos cualitativamente diferentes en una sola categoría conceptual y luego la miden como si tuviera coherencia interna. Debo enfatizar que los conceptos de la minoría intermediaria y la economía de enclave son categorías analíticamente distintas, mientras que la economía étnica constituye un paraguas incluyente.

Los dos avances conceptuales que he discutido enfatizan algunos de los procesos más dinámicos que subyacen al espíritu empresarial étnico. Una perspectiva transnacional emergente ha llevado el tema a un nivel mayor de complejidad, estimulando nuevas formas de pensar en torno a la manera en que los contextos de salida y recepción se entrelazan para afectar la probabilidad del trabajo independiente, en torno a qué constituye la estructura y el acceso a las oportunidades, acerca de lo que permite a los individuos de diversos antecedentes socioeconómicos del mismo origen nacional o grupo étnico participar en negocios transnacionales, sobre la forma como el empresariado transnacional afecta o se ve afectado por la experiencia pasada y presente de los inmigrantes

en situación de ser una minoría intermediaria, de los enclaves étnicos o nichos étnicos en el país receptor y en torno al porqué los inmigrantes y las minorías étnicas difieren en sus tasa de trabajo independiente.

De igual manera, enfatizar los efectos no económicos de la iniciativa empresarial étnica desarrolla una idea importante que se hace notar en la literatura, pero que no se ha tomado con suficiente seriedad, a saber, la de que la empresa inmigrante puede tener efectos sociales que van mucho más allá del éxito económico de los empresarios individuales. Esta aproximación también nos ha permitido ver de qué modo la economía de enclave constituye un concepto valioso en contraposición con el de economía étnica. Vincular las actividades económicas étnicas con la construcción de redes y de comunidades ayuda a explicar no sólo las razones por las cuales las actividades empresariales necesariamente desembocan en diversos resultados, porqué el éxito económico de los empresarios individuales no implica automáticamente el éxito del grupo, sino también de qué manera las actividades económicas en el nivel grupal pueden generar contextos sociales únicos que llevan a la adaptación de la segunda generación y de qué manera pueden surgir vínculos valiosos que atraviesan las fronteras tanto de clase como espaciales para evitar que los miembros del mismo grupo étnico que se encuentran en desventaja acaben por ser aislados socialmente. La creciente visibilidad de las actividades empresariales entre los grupos de inmigrantes y el aumento del interés en la investigación sugiere que como sociólogos podremos conservar nuestros trabajos aún por muchos años. El desafío consiste en encontrar la manera de ir más allá o de salvar las limitaciones que plantean los actuales marcos teóricos y conceptuales en esta empresa intelectual.

Bibliografía

- ALDRICH, H.E. y R. Waldinger, 1990, "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 16: 111-135.
- BAILEY, T. y R. Waldinger, 1991, "Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training System Approach", *American Sociological Review*, 56 (4): 432-445.
- BASCH, L., N. Glick-Schiller y C. Blanc-Szanton, 1994, *Nation Unbounded: Transnational Projects, Post Colonial Predicaments and Deteritorialized Nation States*. Langhorne, PA, Gordon and Breach.
- BATES, T., 1997, *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press.
- BHATTACHARYYA, M., 2003 "Korean Supplementary Education in Los Angeles: An Urban Community's Resource for Families", en E.W. Gordon, A.S. Meroe y B.L. Bridglall (eds.), *Supplementary Education*, Denver, Rowman and Littlefield.

- BONACICH, E., 1987, "Making it' in America: A Social Evaluation of the Ethnic of Immigrant Entrepreneurship", *Sociological Perspectives*, 30: 446-466.
- , 1973, "A Theory of Middleman Minorities", *American Sociological Review*, 38: 583-594.
- , 1980, *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese-American Community*, Berkeley, University of California Press.
- BORJAS, G.J., 1990, *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the U.S. Economy*, Nueva York, Basic Books.
- BOYD, R.L., 1990, "Black and Asian Self-Employment in Large Metropolitan Areas: A Comparative Analysis", *Social Problems*, 37 (20): 258-274.
- BUTLER, J., 1991, *Entrepreneurship and Self-Help among Black Americans: A Reconsideration of Race and Economics*, Albany, State University of New York Press.
- CASTELLS, M., 1980, "Multinational Capital, National States, and Local Communities", IURD Working Paper, University of California, Berkeley.
- CHIN, K., I. Yoon y D. Smith, 1996, "Immigrant Small Business and International Economic Linkage: A Case of the Korean Wig Business in Los Angeles, 1968-1977", *International Migration Review*, 30: 485-510.
- CUMMINGS, S., 1980, *Self-Help in Urban America: Patterns of Minority Economic Development*, Port Washington, Nueva York, Kennikat Press.
- DIAZ-BRIQUETS, S. y S. Weintraub (eds.), 1991, *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*, Boulder, Co., Westview Press.
- DURAND, J., E.A. Parrado y D.S. Massey, 1996, "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", *International Migration Review*, 30: 423-444.
- EVANS, E.D.R., 1989, "Immigrant Entrepreneurship: Effects of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pool", *American Sociological Review*, 54: 950-962.
- FAIRLIE, R.W. y B.D. Meyer, 2000, "The Effect of Immigration on Native Self-Employment", National Bureau of Economic Research Working Paper Series núm. 7561, [Http://www.nber.org/papers/7561](http://www.nber.org/papers/7561) (consultado el 10 de abril de 2003).
- , 1998, "Does Immigration Hurt African-American Self-Employment?", en D.S. Hamermesh y F.D. Bean (eds.), *Help or Hindrance? The Economic Implications of Immigration for African Americans*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 185-221
- , 1996, "Ethnic and Racial Self-Employment Differences and Possible Explanations", *Journal of Human Resources*, 31 (4): 757-793.
- GLAZER, N. y D.P. Moynihan, 1963, *Beyond the Melting Pot*, Cambridge, MIT Press.

- GOLD, S.J., 2001, "Gender, Class, and Networks: Social Structure and Migration Patterns among Transnational Israelis", *Global Networks*, 1 (1): 19-40.
- , 1997, "Transnationalism and Vocabularies of Motives in International Migration: The Case of Israelis in the United States", *Sociological Perspective*, 40: 409-427.
- , 1994, "Chinese-Vietnamese Entrepreneurs in California", en P. Ong, E. Bonacich y L. Cheng (eds.), *The New Asian Immigration in Los Angeles and Global Restructuring*, Philadelphia, Temple University Press, pp. 196-226.
- GOLD, S.J. e I. Light, 2000, "Ethnic Economies and Social Policy", *Research in Social Movements, Conflicts and Change*, 22: 165-191.
- GOLDRING, L., 1996, "Blurring Borders: Constructing Transnational Communities in the Process of Mexico-U.S. Immigration", *Research in Community Sociology*, 6: 69-104.
- GOLDSCHIEDER, C., 1986, *Jewish Continuity and Change: Emerging Patterns in America*. Bloomington: Indiana University Press.
- GRASMUCK, S. y P. Pessar, 1991, *Between Two Islands: Dominican International Migration*, Berkeley, University of California Press.
- GREENFIELD, S.M., A. Strickon y R.T. Aubey, 1979, *Entrepreneurs in Cultural Context*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- GUARNIZO, L.E., 1997, "The Mexican Ethnic Economy in Los Angeles: Capitalist Accumulation, Class Restructuring, and the Transnationalization of Migration", La Jolla, Center for U.S. Mexico Studies, University of California, San Diego.
- GUARNIZO, L.E., A. Portes y W. Haller, 2003, "Assimilation and Transnationalism: Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants", *American Journal of Sociology*, 108 (6): 1121-1148.
- GUARNIZO, L.E., A. Sánchez y E. Roach, 1999, "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles", *Ethnic and Racial Studies*, 22: 367-396.
- GUARNIZO, L.E. y M.P. Smith, 1998, "The Locations of Transnationalism", en M.P. Smith y L.E. Guarnizo (eds.), *Transnationalism from Below*, Nueva Brunswick, NJ, Transaction, pp. 3-14.
- HERNÁNDEZ, R. y S. Torres-Saillant, 1996, "Dominicans in New York: Men, Women, and Prospects", en G. Haslip-Viera y S.L. Baver (eds.), *Latinos in New York: Communities in Transition*, Notre Dame, IN., University of Notre Dame Press, pp. 30-56.
- HUM, T., 2001, "The Promises and Dilemmas of Immigrant Ethnic Economies", en M. López-Garza y D.R. Díaz (eds.), *Asian and Latino Immigrants in a Restructuring Economy: The Metamorphosis of Southern California*, Stanford, Stanford University Press, pp. 77-101

- , 2000, “A Protected Niche: Immigrant Ethnic Economics and Labor Market Segmentation”, en L.D. Bobo, M.L. Oliver, J.H. Johnson y A. Valenzuela, Jr. (eds.), *Prismatic Metropolis: Inequality in Los Angeles*, Nueva York, Russell Sage Foundation Press, pp. 279-314.
- ITZIGSOHN, J., 1995, “Migrant Remittances, Labor Markets, and Household Strategies A Comparative Analysis of Low-Income Household Strategies in the Caribbean Basin”, *Social Forces*, 74 (2): 633-657.
- ITZIGSOHN, J., C. Dore, E. Hernández y O. Vázquez, 1999, “Mapping Dominican Transnationalism”, *Ethnic and Racial Studies*, 22: 316-339.
- KIM, K.C. y W.M. Hurh, 1985, “Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area”, *International Migration Review*, 19: 82-111.
- KYLE, D., 1999, “The Otavalo Trade Diaspora: Social Capital and Transnational Entrepreneurship”, *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2): 422-446.
- LANDOLT, P., 2001, “Salvadoran Economic Transnationalism: Embedded Strategies for Household Maintenance, Immigrant Incorporation, and Entrepreneurial Expansion”, *Global Network*, 1: 217-242.
- LANDOLT, P., L. Antler y S. Baires, 1999, “From «Hermano Lejano» to «Hermano Mayor»: The Dialectics of Salvadoran Transnationalism”, *Ethnic and Racial Studies*, 22: 290-315.
- LEVITT, P., 2001, *Transnational Villagers*, Berkeley, University of California Press.
- LEVITT, P. y N. Glick Schiller, 2003, “Transnational Perspectives on Migration: Conceptualizing Simultaneity”, trabajo presentado en la Conference on Conceptual and Methodological Development in the Study of International Migration, Center for Migration and Development, Princeton University, 23-25 de mayo.
- LI, W., 1997, “Spatial Transformation of an Urban Ethnic Community from Chinatown to Chinese Ethnoburb in Los Angeles”, tesis doctoral, Department of Geography, University of Southern California.
- LIGHT, I., 1994, “Beyond the Ethnic Enclave Economy”, *Social Problems*, 41 (1): 601-616.
- , 1972, *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*, Berkeley, University of California Press.
- LIGHT, I. y S.J. Gold, 2000, *Ethnic Economies*, San Diego, CA, Academic Press.
- LIGHT, I. y S. Karageorgis, 1994, “The Ethnic Economy”, en N.J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp. 647-669.
- LIGHT, I., I.J. Kwon y D. Zhong, 1990, “Korean Rotating Credit Associations in Los Angeles”, *Amerasia Journal*, 16 (2): 35-54.

- LIGHT, I. y E. Roach, 1996, "Self-Employment: Mobility Ladder or Economic Lifeboat", en R. Waldinger y M. Bozorgmehr (eds.), *Ethnic Los Angeles*, Berkeley, University of California Press, pp. 193-213.
- LIGHT, I., G. Sabagh, M. Bozorgmehr y C. Der-Martirosian, 1994, "Beyond the Ethnic Enclave Economy", *Social Problem*, 41: 65-80.
- LIGHT, I., M. Zhou y R. Kim, 2002, "Transnationalism and American Exports in an English-Speaking World", *International Migration Review*, 36 (3): 702-725.
- LOGAN, J.R., R. Alba y B.J. Stults, 2003, "Enclave and Entrepreneurs: Assessing the Payoff for Immigrants and Minorities", *International Migration Review*, 37 (2): 344-373.
- MAHLER, S.J., 1995, *American Dreaming, Immigrant Life on the Margins*, Princeton, Princeton University Press.
- MAR, D., 1991, "Another Look at the Enclave Economy Thesis: Chinese Immigrants in the Ethnic Labor Market", *Amerasia Journal*, 17 (3): 5-21.
- Mata, F. y R. Pendakur, 1999, "Immigration, Labor Force Integration, and the Pursuit of Self-Employment", *International Migration Review*, 33 (2): 378-402.
- MIN, P.G., 1996, *Caught in the Middle: Koreatown Communities in New York and Los Angeles*. Berkeley, CA, University of California Press.
- , 1992, "The Structure and Social Functions of Korean Immigrant Churches in the United States", *International Migration Review*, 26: 1340-1394.
- , 1988, *Ethnic Business Enterprise: Korean Small Business in Atlanta*, Staten Island, Nueva York, Center for Migration Studies.
- , 1986-1987, "Filipino and Korean Immigrants in Small Business: A Comparative Analysis", *Amerasia Journal*, 13 (1): 53-71.
- MODEL, S., 1985, "A Comparative Perspective on the Ethnic Enclave: Blacks, Italians, and Jews in New York City", *International Migration Review*, 19 (1): 64-81.
- MORA, M.T., 2002, "A Re-Evaluation of the Effects of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pools on Immigrant Entrepreneurship", Department of Economics and Finance, University of Texas-Pan American.
- MUNG, E.M., 1996, "Ethnic Economy and Disapora", trabajo presentado en la ISSCO Conference on the Ethnic Chinese, History and Perspectives: Ethnic Chinese at the Turn of the Centuries, Xiamen University, China, 18-22 de noviembre.
- NEE, V., J. Sanders y S. Sernau, 1994, "Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and the Mixed Economy", *American Sociological Review*, 59: 849-872.
- PÉREZ, Lisandro, 1986, "Immigrant Economic Adjustment and Family Organization: The Cuban Success Story Reexamined", *International Migration Review*, 20: 4-20.

- POPKIN, E., 1999, "Guatemalan Mayan Migration to Los Angeles: Constructing Transnational Linkages in the Context of the Settlement Process", *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2): 267-289.
- PORTES, A., 2003, "Conclusion: Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism", *International Migration Review*, 37 (3): 872-890.
- , 1994, "Paradoxes of the Informal Economy: The Social Basis of Unregulated Entrepreneurship", en N.J. Smelser y R. Swedberg, *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp. 426-449.
- , 1987, "The Social Origin of the Cuban Enclave Economic of Miami", *Sociological Perspective*, 30 (4): 340-372.
- PORTES, A. y R.L. Bach, 1985, *The Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, CA, University of California Press.
- PORTES, A. y L.E. Guarnizo, 1991, "Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic", en S. Diaz-Briquets y S. Weintraub. *Migration, Remittances, and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*, Boulder, Co., Westview Press, pp. 101-31.
- PORTES, A., L.E. Guarnizo y W.J. Haller, 2002, "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation", *American Sociological Review*, 67: 278-298.
- PORTES, A., L.E. Guarnizo y P. Landolt, 1999, "Introduction: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field", *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2): 217-237.
- PORTES, A. y L. Jensen, 1987, "What's an Ethnic Enclave? The Case for Conceptual Clarity", *American Sociological Review*, 52: 768-771.
- PORTES, A. y R.D. Manning, 1986, "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples", en S. Olzak y J. Nagel (eds.), *Comparative Ethnic Relations*, Orlando, Fl., Academic Press, pp. 47-68.
- PORTES, A. y R.G. Rumbaut, 1990, *Immigrant America: A Portrait*, Berkeley, CA., University of California Press.
- PORTES, A. y M. Zhou, 1999, "Entrepreneurship and Economic Progress in the Nineties: A Comparative Analysis of Immigrants and African Americans", en F.D. Bean y S. Bell-Rose (eds.), *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity, and Employment in the United States*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 143-171.
- , 1996, "Self-employment and the Earnings of Immigrants", *American Sociological Review*, 61 (2): 219-230.
- , 1992, "Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities", *Ethnic and Racial Studies*, 15 (4): 491-522.

- RAIJIMAN, R. y M. Tienda, 2000, "Immigrants' Pathway to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective", *International Migration Review*, 34 (3): 682-706.
- ROBERTS, B.R., R. Frank y F. Lozano-Ascencio, 1999, "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the US", *Ethnic and Racial Studies*, 22 (2): 239-266.
- SANDERS, J. y V. Nee, 1987, "Limits of Ethnic Solidarity in the Enclave Economy", *American Sociological Review*, 52: 745-773.
- SAXTON, A., 1971, *The indispensable enemy: Labor and the anti-Chinese movement in California*, Berkeley, CA, University of California Press.
- SCHILLER, N. G., L. Basch y C. Blanc-Szanton, 1992, "Transnationalism: A New Analytical Framework for Understanding Migration", en N.G. Schiller, L. Basch y C. Blanc-Szanton (eds.), *Toward a Transnational Perspective on Migration*, pp. 1-24.
- SPENER, D. y F.D. Bean, 1999, "Self-Employment Concentration and Earnings among Mexican Immigrants in the United States", *Social Forces*, 77 (3): 1021-1047.
- TSENG, Y., 1997, "Immigrant Industry: Immigration Consulting Firms in the Process of Taiwanese Business Immigration", *Asian and Pacific Migration Journal*, 6: 275-294.
- , 1995, "Beyond Little Taipei: the Development of Taiwanese Immigrant Businesses in Los Angeles", *International Migration Review*, 29: 34-45.
- WALDINGER, R., 1984, "Immigrant Enterprise in the New York Garment Industry", *Social Problems*, 32 (1): 60-71.
- , 1986, *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*, Nueva York, New York University Press.
- , 1996, *Still the Promised City? African-American and New Immigrants in Post-industrial New York*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- WASHINGTON, B.T., 1971, *The Negro in Business*, Nueva York, AMS Press.
- WILSON, K. y A. Portes, 1980, "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, 86: 295-319.
- WILSON, W.J., 1987, *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*, Chicago, University of Chicago Press.
- WONG, B.P., 1988, *Patronage, brokerage, entrepreneurship and the Chinese community of New York*, Nueva York, AMS Press.
- YINGER, J.B.M., 1985, "Ethnicity", *Annual Review of Sociology*, 11: 151-180.
- YOON, I., 1995, "The Growth of Korean Immigrant Entrepreneurship in Chicago", *Ethnic and Racial Studies*, 18 (2): 315-335.
- ZHOU, M., 2002, "How Neighborhoods Matter for Immigrant Adolescents", *CPRC Brief (California Policy Research Center)*, vol. 14, núm. 8, 1-4 de diciembre.

- , 1992, *Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*, Philadelphia, Pa., Temple University Press.
- ZHOU, M. J. Adefuin A. y E. Roach, 2000, “How Community Matters for Immigrant Children: Structural Constraints and Resources in Chinatown, Koreatown, and Pico-Union, Los Ángeles”, reporte final de investigación presentado ante el California Policy Research Center.
- ZHOU, Y. e Y. Tseng, 2001, “Regrounding the «Ungrounded Empires», Localization as the Geographical Catalyst for Transnationalism”, *Global Networks*, 1 (2): 131-153.
- ZHUANG, G., 2001, *On Relations between Overseas Chinese and China*, Guangzhou: Guangdong Higher Education Press.

