

Minorías intermediarias y la consolidación de la sociología de la empresariedad étnica

Alberto Riesco-Sanz¹

Recibido 05/01/2020; Aceptado 05/06/2020

Resumen. La sociología de la *empresariedad étnica* es un ámbito de estudio relativamente reciente y desconocido fuera de la sociología de las migraciones y las relaciones interétnica. No obstante, muchos de sus trabajos pioneros se inspiran en los debates clásicos de la sociología: el tránsito histórico de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas, el papel desempeñado por ciertas minorías en el desarrollo y consolidación del capitalismo moderno. Los estudios sobre las denominadas *minorías intermediarias*, herederos de los estudios clásicos sobre los *pueblos paria*, son un ejemplo de ello. Estos estudios, circunscritos inicialmente a las sociedades tradicionales, conocieron un proceso de renovación en el último cuarto del siglo XX, ampliando su aplicación a la especialización económica que algunas minorías étnicas registraban en las sociedades capitalistas desarrolladas. Con esta renovación los estudios sobre las *minorías intermediarias* tuvieron una influencia significativa en la conformación y consolidación posterior de la sociología de la *empresariedad étnica*, con aciertos y desaciertos que limitarían la capacidad explicativa de ésta.

Palabras clave: Minorías intermediarias; Economías étnicas; Trabajo por cuenta propia; Pueblos paria; Empresariedad étnica.

[en] Middleman Minorities and the Consolidation of the Sociology of Ethnic Entrepreneurship

Abstract. The sociology of *ethnic entrepreneurship* is a relatively recent and unknown field of study outside the ethnic relations studies and the sociology of immigration. However, many of his pioneering works are inspired by the classical sociological debates: the historical transition from traditional to modern societies, the relationship between minorities and modern capitalism's development. The *middleman minorities* studies, inheritors of the classical studies on the *pariah peoples*, are a good example of this connexion. The *middleman minorities* studies were initially confined to traditional societies but, after an renewal process experienced in the last quarter of the 20th century, this approach extended its scope to the study of the economic specialisation registered by some ethnic minorities in advanced capitalist societies. Thanks to this renewal, *middleman minorities* approach had a great influence –with its successes and mistakes– on the sociology of *ethnic entrepreneurship*.

Keywords: Middleman Minorities; Ethnic Economies; Self-employment; Pariah Peoples; Ethnic Entrepreneurship.

Sumario. 1. Introducción. 2. De los *pueblos paria* a las *minorías intermediarias*. 3. Características y emergencia de las minorías intermediarias. 4. *¿Por qué se perpetúan las minorías intermediarias?* 5. Autoempleo y especialización económica de las *minorías intermediarias*. 6. Conclusiones: la perspectiva de las *minorías intermediarias* en el contexto de los estudios sobre la *empresariedad étnica*. 7. Bibliografía.

Cómo citar: Riesco-Sanz, A. Minorías intermediarias y la consolidación de la sociología de la empresariedad étnica *Sociología del Trabajo*, n°96 (2020), 61-71

¹ Universidad Complutense de Madrid – Instituto TRANSOC
Unidad Departamental de Sociología Aplicada. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
E-mail: albertoriesco@ucom.es

1. Introducción

La sociología de la *empresarialidad étnica* (Portes y Bach, 1985; Light y Bonacich, 1988; Waldinger, Aldrich y Ward, 1990; Portes, 1995; Barret, Jones y McEvoy, 1996; Light y Gold, 2000; Rath, 2000) es un ámbito de la sociología que trata de explicar los procesos mediante los cuales determinados grupos de población étnicamente marcados se especializan y concentran en ciertos tipos de actividades económicas (por cuenta propia), así como las consecuencias de dicha especialización. Se trata de un campo de estudio que se desarrolló especialmente en Estados Unidos y que, fuera del circuito de la sociología de las migraciones y las relaciones interétnicas, resulta relativamente desconocido en las ciencias sociales. No obstante, cuando se trata de rastrear sus trabajos pioneros nos tenemos que retrotraer a los orígenes mismos de la sociología y a algunos de sus debates constituyentes. Esta filiación de los estudios contemporáneos de la *empresarialidad étnica* con algunos autores y debates clásicos de la sociología, se refiere no tanto a una simple descendencia común con los “clásicos” de la sociología, sino al hecho de que las preguntas y respuestas presentes en los trabajos de algunos de estos autores (Weber, Sombart y Simmel) habrían influido de modo directo en los estudios pioneros de la sociología de la *empresarialidad étnica* contemporánea, sentando las bases de dicho ámbito, por más que la continuidad entre unas y otras aproximaciones sea a menudo meramente formal y, en ocasiones, un tanto superficial.

Los trabajos pioneros de Light (1972) sobre las denominadas *empresas étnicas*, por ejemplo, se hicieron eco de estos trabajos clásicos de la sociología, incorporando algunos de sus elementos al análisis de las *economías étnicas*: la importancia de las instituciones socioculturales y formas de vida propias del grupo étnico para explicar los procesos de especialización económica de los mismos, la centralidad en este sentido de contar con fuentes propias de financiación, con dispositivos de ayuda mutua y solidaridad grupal disponibles gracias a la existencia dentro del grupo de fuertes vínculos de tipo adscriptivo, etc. Todo ello, además, con el debate de fondo sobre las diferentes lógicas sociales presentes en las sociedades capitalistas modernas y en las sociedades precapitalistas, sobre la persistencia en las actividades económicas de las sociedades capitalistas de vínculos “morales”, normativos y adscriptivos que supondrían, según este análisis, un cuestionamiento de la primacía atribuida a la lógica mercantil en el cambio social.

Más directa fue incluso la influencia de estos debates clásicos en los estudios sobre las denominadas *minorías intermediarias*, los cuales se consideran herederos directos de los estudios sobre los *pueblos paria* llevados a cabo por autores como Weber y Sombart a comienzos del siglo pasado. El análisis de las *minorías intermediarias* registró un importante proceso de renovación y actualización en el último cuarto del siglo XX, ampliando su campo de observación más allá de las sociedades tradicionales y de las minorías tradicionalmente presentes en la sociología como los judíos. La apuesta de renovación de los estudios sobre las *minorías intermediarias*, impulsada fundamentalmente por Edna Bonacich, posibilitó la aplicación de este marco explicativo a los procesos de especialización económica que algunas minorías étnicas (inmigrantes o no) registraban en Estados Unidos, contribuyendo notoriamente al desarrollo y consolidación de la sociología de la *empresarialidad étnica* norteamericana. Este artículo pretende contextualizar y presentar en qué consistió el proyecto de renovación de los análisis de las *minorías intermediarias* emprendido por Bonacich, así como su influencia en el posterior desarrollo de los estudios sobre la *empresarialidad étnica*, con sus aciertos y limitaciones. Este recorrido nos permitirá abordar brevemente algunos debates y reflexiones sobre la persistencia de las lógicas sociales tradicionales en las sociedades capitalistas desarrolladas, concretamente aquellas referidas a la especialización económica de poblaciones étnicamente marcadas.

2. De los *pueblos paria* a las *minorías intermediarias*

El estudio de las *minorías intermediarias* tiene su origen en los análisis de la sociología clásica sobre los denominados *pueblos paria*, es decir,

comunidades que han adquirido tradiciones profesionales específicas de tipo artesano o de cualquier otra índole, que conservan la creencia en la comunidad étnica y que aún en la “diáspora”, rigurosamente separadas de todo trato personal no indispensable y en una situación jurídica precaria, pero soportadas y con frecuencia inclusive privilegiadas a causa de la necesidad económica que se tienen de ellas, viven insertas en las comunidades políticas (Weber, 1993b [1922]: 689).

La sociología, en tanto que disciplina moderna, tuvo uno de sus momentos constituyentes en el debate sobre el tránsito histórico de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas. La disolución de las estructuras del Antiguo Régimen y la emergencia de otras nuevas, dieron pie a un encendido debate sobre los procesos de transformación social y el paso de formaciones sociales tradicionales (precapitalistas) a formaciones sociales modernas (capitalistas), así como en torno al posible abandono o repliegue de las formas particularistas de vínculo social (de tipo adscriptivo y basado primordialmente en lazos de parentesco) que dicho tránsito parecía implicar en favor de vínculos sociales de carácter abstracto y universal. Este debate sobre el desarrollo y consolidación del capitalismo moderno adquirió un fuerte protagonismo dentro la sociología alemana, donde autores hoy considerados clásicos –como Weber y Sombart, además, por supuesto, del propio Marx– analizaron las causas de la emergencia del capitalismo y sus principales

rasgos característicos. Algunos de estos autores, como Weber (1993a [1901], 1993b [1922], 1974 [1923]) y Sombart (2001 [1911]), prestaron especial atención en sus análisis a la incidencia de los modos de vida y los valores de determinados grupos étnicos y/o religiosos (los judíos, prototipo de *pueblo paria*, así como las minorías protestantes del norte de Europa) en el desarrollo del capitalismo moderno. Se conectaba así la dinámica de desarrollo económico con los modos de vida y las creencias de determinadas minorías, lo que serviría posteriormente de inspiración para los estudios sobre la especialización económica de ciertos grupos étnicos que se desarrollarían con fuerza en Estados Unidos en torno a la década de 1960 (negocios étnicos, *black capitalism*, etc.) (Foley, 1966; Cross, 1969; Modell, 1969; Ofari, 1970; Light, 1972; O'Connell, 1976).

El enfoque de las *minorías intermediarias* retoma este tipo de análisis e hipótesis según el cual los marcos normativos, las formas de vida, la cultura y valores de las poblaciones tendrían un impacto y condicionarían los modos de desarrollo económico implementados. Sin embargo, desde las décadas de 1950 y 1960, los análisis de las *minorías intermediarias*, a partir del trabajo pionero de Becker (1956), irán ampliando su foco de atención más allá de las poblaciones judías, llevando su análisis sobre la especialización económica a otros grupos y minorías: armenios, persas, sikhs, gitanos, etc. (Cahnman, 1957; Stryker, 1959; Blalock, 1967). Los análisis tradicionales de las *minorías intermediarias* empleaban dicho término (u otros semejantes como: *middleman trading people*, *marginal trading people*, *migrant intermediation*, etc.) para referirse a determinados grupos étnicos que, en diferentes partes del mundo, ocupaban lo que parecía ser una posición similar en la estructura social: una posición como “intermediarios” entre el conjunto de la sociedad y las elites, los productores y los consumidores, los empleadores y los empleados. Tales minorías se concentraban, además, en determinadas ocupaciones, fundamentalmente el comercio, aunque habría otras como las de contratistas de fuerza de trabajo, recaudadores, prestamistas, etc. Estas primeras investigaciones retomarán así algunos de los temas presentes en los trabajos clásicos de Weber, Sombart y Simmel sobre los denominados *pueblos paria*, manteniendo la aplicación del término de *minorías intermediarias* restringida, fundamentalmente, a sociedades de tipo tradicional. Será Bonacich (1973) quien trate de actualizar estos planteamientos con el objetivo de aplicar la perspectiva de las *minorías intermediarias* al estudio de la especialización económica en el autoempleo y los pequeños negocios observable en ciertas minorías étnicas dentro de las sociedades capitalistas avanzadas. Movilizando muchas de las hipótesis explicativas heredadas de los análisis clásicos de los *pueblos paria*², Bonacich tratará de explicar la especialización económica en el autoempleo de ciertas minorías étnicas, conformando y sistematizando así un tipo de análisis que será luego recurrente en muchos otros estudios sobre la denominada *empresarialidad étnica* (Riesco-Sanz, 2014). Veamos pues, con algo más de detalle, en qué consistió la propuesta de renovación de los estudios sobre las *minorías intermediarias* impulsada por Bonacich *et al.*

3. Características y emergencia de las *minorías intermediarias*

El surgimiento de las *minorías intermediarias* se ha solido explicar, tradicionalmente, oscilando entre dos tipos de abordajes: los *contextuales* y los *culturales*. Abordajes que Bonacich tratará de sintetizar e interconectar por medio de una aproximación que denomina *situacional*. Los enfoques *contextuales* consideraban a las *minorías intermediarias* como el resultado de las características de las sociedades en las que se instalaban. Su tendencia a concentrarse en ciertas actividades económicas no se debería tanto a una inclinación propia de las *minorías intermediarias*, como a las peculiaridades de la sociedad de inserción (Bonacich y Modell, 1980: 25). Algunas de estas aproximaciones contextuales concebían a las *minorías intermediarias* como grupos específicos de las sociedades tradicionales. Dichas sociedades tradicionales se caracterizaban por un fuerte desprecio hacia el comercio -y la búsqueda de lucro-, así como hacia los comerciantes, quienes con sus valores cosmopolitas, urbanos y foráneos, pondrían en peligro la moral tradicional y convertirían en mercancías bienes que hasta entonces eran meros útiles dotados únicamente de un valor de uso.

En este contexto, las minorías étnicas (diferenciadas culturalmente y procedentes del exterior, con marcos normativos igualmente diferenciados y una condición permanente de *extranjeros* que les hacía fácilmente expulsables) serían las candidatas perfectas para ocuparse de estas actividades económicas socialmente repudiadas. Su condición de *extranjeros*, su exclusión de las solidaridades grupales y de los marcos de significado hegemónicos, posibilitaba que las élites nativas tolerasen la concentración en dichas minorías de la riqueza y el poder derivados de la actividad comercial (Ibid.: 25). Es decir, desde el punto de vista de los enfoques contextuales, la especialización económica de las *minorías intermediarias* se derivaría de la *afinidad* existente entre sus características constitutivas como grupo y las peculiaridades de las actividades económicas a las que se dedican, siguiendo así de cerca, el razonamiento de los autores de la sociología alemana clásica previamente mencionados. La perpetuación de este vínculo con el comercio por parte de las minorías dependería de la perpetuación de su condición de *extranjeros* pues su asimilación y aculturación en los valores de la sociedad de llegada implicaría también su rechazo de las actividades comerciales.

² Por ejemplo: la concentración en determinados nichos de actividad económica como el comercio; la dispersión del grupo a lo largo del globo y la vigencia sobre sus miembros de un estatuto de “extranjeros” en todas las sociedades de asentamiento; la fuerte identidad grupal y la clara separación con respecto al resto de la sociedad que derivaría en la formulación de marcos normativos diferenciados aplicables en las interacciones intra e intergrupales; el desempeño de ciertas actividades intermediarias como consecuencia de su condición “próxima y lejana” como extranjeros dotados de un acceso parcial a la ciudadanía, etc.

Otras aproximaciones contextuales al fenómeno de las *minorías intermediarias* vincularon su emergencia a la existencia de una *brecha de estatus* o una discontinuidad entre los segmentos dominantes y subordinados de la sociedad (Ibid.: 26). Ocurriría, por ejemplo, en las sociedades feudales entre la aristocracia y los campesinos, en las sociedades esclavistas entre personas libres y esclavas, en las sociedades colonizadas entre colonizadores y colonizados, o en las sociedades racistas entre grupos étnicos dominantes y subordinados. La clara diferenciación de status existente en ese tipo de sociedades haría, en ocasiones, difícil la interacción entre grupos (por ejemplo a la hora de entablar relaciones comerciales), por lo que resultaría necesario introducir a poblaciones foráneas no afectadas por estas diferenciaciones de status para que pudieran actuar como intermediarios entre los grupos locales. La aproximación en términos de diferenciación de status no pondría tanto el acento en los valores de las sociedades tradicionales respecto al comercio, como en el papel desempeñado por las *minorías intermediarias* en las sociedades de llegada, por lo que sería posible encontrar también tales tipos de minorías en las sociedades industriales modernas siempre y cuando éstas mantuvieran una estratificación y diferenciación pronunciada en términos de status (Ibid.: 26).

En cuanto a las aproximaciones *culturales*, éstas explicarían la emergencia de las *minorías intermediarias* poniendo el acento exclusivamente en la características de las propias minorías (permanencia de tradiciones e instituciones útiles en el ámbito de los negocios como son las fuentes comunitarias de financiación, los valores de trabajo duro y ahorro, una fuerte solidaridad interna, etc.). Estas aproximaciones, en opinión de Bonacich (1975: 98), cometerán el error de olvidar que las actividades económicas y las formas de gestión empresarial de estas minorías en las sociedades de llegada suelen ser muy diferentes a las de las sociedades de partida, en la medida en que los inmigrantes suelen modificar sus pautas de comportamiento económico tras su llegada a las sociedades receptoras. En definitiva, lo que las aproximaciones culturales estarían subrayando es el hecho de que las *minorías intermediarias* no serían simplemente el resultado de un contexto particular, sino que tales grupos aportarían al entorno rasgos propios cruciales para su adaptación (Bonacich y Modell, 1980: 28).

En contraposición tanto a las aproximaciones *contextuales* como a las *culturales*, Bonacich *et al.* reivindicarán la necesidad de dar cuenta de la concentración de minorías étnicas en determinadas actividades económicas atendiendo tanto a las características específicas de los grupos, como a las características estructurales de las sociedades. Para Bonacich y Modell (Ibid.: 26-27), el énfasis en las características de las sociedades como posibles factores determinantes del surgimiento y perpetuación de toda *minoría intermediaria*, constituiría la principal limitación de las perspectivas contextuales, ya que existen abundantes evidencias empíricas que muestran que sólo ciertos grupos (y no todos) llegan a concentrarse en actividades económicas como las *minorías intermediarias* y eso independientemente del contexto. Es decir, las características, formas de vida y valores del grupo serán también indispensables para el análisis de la actividad *empresarial* de determinadas minorías étnicas. Al mismo tiempo, para Bonacich y Modell (Ibid.: 31) resulta discutible que la llegada del capitalismo suponga necesariamente la desaparición de las *minorías intermediarias*, tal y como parecen plantear muchos abordajes contextualizados. Para Bonacich (1980: 212) es posible hablar de la persistencia de las *minorías intermediarias* en las sociedades capitalistas avanzadas, aunque reconoce que en este tipo de sociedades dichas minorías no alcanzan el grado de poder económico del que disponían cuando monopolizaban ciertos sectores de actividad económica. A pesar de ello, estos grupos mantendrían en el capitalismo las principales señas de identidad de las *minorías intermediarias*: concentración y sobrerrepresentación en el comercio y en los pequeños negocios como trabajadores por cuenta propia, una comunidad étnica significativa y relativamente solidaria con sus miembros, así como, finalmente, algún tipo de reacción hostil contra ellos por parte de la sociedad en la que se instalan.

Las aproximaciones *situacionales* a las *minorías intermediarias* reivindicadas por Bonacich *et al.* harán hincapié en la situación particular que padecen determinadas minorías étnicas inmigrantes en las sociedades de llegada, una situación particular que les permitiría concentrarse en el comercio y los pequeños negocios (Bonacich y Modell, 1980: 29). Para comprender las pautas de inserción laboral de estas minorías habría dos rasgos de su situación especialmente relevantes: su condición de *extranjeros* y la *provisionalidad* con la que conciben su estancia en la sociedad de llegada (su estatuto de inmigrantes temporales). El estatuto de *extranjero* se refiere al tipo de vínculo existente entre el inmigrante y la sociedad de asentamiento analizado por Simmel (1977 [1908]). El estatuto de *extranjero* implicaría simultáneamente una relación de “lejanía y proximidad” que haría que el inmigrante no llegase nunca a integrarse plenamente en la sociedad en la que reside. Esta situación de cierto alejamiento con respecto a la sociedad de llegada permitía al extranjero establecer una “objetividad de mercado” en sus actuaciones económicas con respecto a los extraños (es decir, todos menos su grupo de pertenencia). La “objetividad de mercado” contrastaría así con la obligación de reciprocidad con respecto a los miembros del grupo (solidaridad étnica) y sería fundamental para la eficacia de las iniciativas emprendedoras de las *minorías intermediarias*. Por otro lado, la provisionalidad de la estancia con la que se conciben los proyectos migratorios de estas minorías (por más que luego dicha provisionalidad pueda no ser real) potenciaría, por ejemplo: el ahorro y el trabajo como medios de acumular capital de la manera más rápida posible; la concentración en sectores de rápida rentabilidad que les permitan evitar vínculos fuertes que les aten al territorio y dificulten su libertad de movimiento; la asunción de riesgos más que la búsqueda de la seguridad en el empleo; así como el reforzamiento de la solidaridad étnica (Bonacich, 1973: 585; Bonacich y Modell, 1980: 29-30).

Para este abordaje de las *minorías intermediarias* en clave *situacional*, la provisionalidad y temporalidad de la estancia en la sociedad receptora por parte de los inmigrantes serán elementos importantes (aunque no suficientes)

a considerar. Y es que, para Bonacich (1973: 592), aunque muchos de los integrantes de estos grupos minoritarios logran volver a sus países de origen, otros muchos no lo hacen y adoptan de manera duradera la forma de *minorías intermediarias*. La permanencia en el país de llegada podría registrar dos variantes según esta autora: i) el olvido del proyecto de retorno al país de origen, con la consiguiente consolidación en el país de llegada (lo que supondría para las minorías participar más en actividades no económicas, integrarse en organizaciones ajenas al grupo étnico de referencia, emplear y ser empleados por personas de etnias diferentes, etc., en definitiva, facilitar una integración social y económica que podría conllevar la desaparición de la *minoría intermediaria* a medio plazo); o bien ii) el mantenimiento del deseo de retorno, aunque sea como referente “mítico” (lo que se traduciría en continuar enviando dinero al país de origen, realizar visitas ocasionales, apostar por la solidaridad grupal y la resistencia a ser asimilado, etc., perpetuando así el ciclo y haciendo del grupo una minoría permanente) (Ibid.: 592-593).

Zenner (1982: 459), sin negar totalmente su utilidad explicativa, considera, no obstante, cuestionable este énfasis puesto por Bonacich en la provisionalidad de la estancia como clave para comprender el surgimiento de las *minorías intermediarias*. Desde su punto de vista existen grupos inmigrantes con perspectivas de provisionalidad y de retorno al país de origen que, sin embargo, no comparten las características de las *minorías intermediarias* e, inversamente, existen *minorías intermediarias* que están claramente orientadas a permanecer fuera de sus países de origen. Por otro lado, en relación al vínculo entre provisionalidad y *empresarialidad étnica*, investigadores como Portes (1987: 345-346) o Aldrich y Waldinger (1990: 126) han señalado que, muchos inmigrantes que conciben su presencia en la sociedad de llegada como algo provisional, más que por una mayor *empresarialidad* o una mayor tendencia a concentrarse en los negocios, parecen caracterizarse por una mayor aceptación de trabajos asalariados de cualquier condición, en la medida en que sus planes a largo plazo, incluidos los proyectos de negocios, se sitúan en los lugares de origen. De ser cierto, serían los inmigrantes con pocas posibilidades de retorno (como los exiliados políticos) quienes podrían ser más proclives a buscar fórmulas de movilidad social ascendente en los propios países de llegada, siendo los pequeños negocios una de esas vías de movilidad social ascendente. Al margen de estas críticas, habría que señalar que la centralidad atribuida inicialmente por Bonacich a la cuestión de la provisionalidad de los extranjeros miembros de las *minorías intermediarias*, habría sido matizada por ella misma más tarde (Bonacich, 1975: 99). Bonacich, no obstante, no llegará nunca a renunciar del todo a este elemento explicativo, al que considera útil para comprender una serie de fenómenos visibles en la sociedad norteamericana de entonces como la mayor presencia en los pequeños comercios de grupos como los japoneses en comparación a los afroamericanos, o su concentración en sectores de actividad económica capaces de generar un beneficio casi inmediato y cuyo abandono conllevaba pocos costes.

4. ¿Por qué se perpetúan las *minorías intermediarias*?

Con independencia de las razones que pudieran haber llevado a la transformación de un grupo inmigrante en una *minoría intermediaria*, Bonacich y Modell tratan de dar cuenta de los mecanismos que permitirían su reproducción y perpetuación como tales grupos intermediarios y, en definitiva, en lo que a nosotros nos interesa en este artículo, cómo se reactualizaría el vínculo existente entre inmigración, etnicidad y actividades económicas por cuenta propia. Así pues, una vez configurada una *minoría intermediaria*, Bonacich y Modell creen que se produciría una dinámica de retroalimentación entre los diferentes elementos presentes en ellas: solidaridad étnica, hostilidad social y concentración en los pequeños negocios.

La solidaridad dentro del grupo étnico potenciaría la creación de pequeños negocios en la medida en que facilita, a precios relativamente bajos, recursos de todo tipo para los miembros del grupo. La confianza que rige los intercambios intragrupalmente puede además ser fácilmente capitalizada como préstamos a bajo interés o de fácil obtención por medio de instituciones propias de las *minorías intermediarias*, o conllevar que un empleado en un *comercio étnico* acepte trabajar muchas horas por bajos salarios porque confía en que posteriormente el empleador le ayudará a abrir su propio negocio. La confianza se genera, en parte, a través de la participación en diferentes organizaciones étnicas que otorgan a sus integrantes una reputación, un capital simbólico. El *honor* se convierte así en un elemento importante dentro de las *minorías intermediarias*. Por otro lado, junto a la confianza y solidaridad intragrupal, el alto grado de organización de estas minorías les permitiría generar y distribuir recursos (capital, información, formación, trabajo...) de manera más rápida y eficiente de lo que son capaces de hacerlo el resto de la sociedad (Bonacich y Modell, 1980: 20-21), facilitando así su éxito en los negocios.

El éxito en los negocios, por su parte, incrementaría la hostilidad social del resto de la sociedad respecto a estas minorías, lo que generaría un fortalecimiento de la solidaridad étnica de la minoría como reacción defensiva frente a su posición precaria en la sociedad y frente a una legislación, en términos generales, discriminatoria hacia ella. Es decir, la solidaridad étnica de las *minorías intermediarias* podría ser propiciada por la propia sociedad de llegada, de manera que, frente a la hipótesis de que la hostilidad de la sociedad de llegada hacia las *minorías intermediarias* fuera un elemento autogenerado (por ejemplo por la existencia de una especie de rechazo ancestral, culturalmente arraigado, contra toda forma de alteridad), Bonacich y Modell (Ibid.: 64-82) sugieren que los conflictos existentes entre las *minorías intermediarias* y la sociedad de llegada son consecuencia de la existencia de objetivos e intereses incompatibles entre sí que se expresarían básicamente en términos de: conflictos con la clientela de sus negocios; conflictos con otros negocios vinculados a la población autóctona o de otros grupos llegados al país con anterioridad;

y conflictos con la fuerza de trabajo de la sociedad de llegada (por la modificación de la oferta y de las relaciones de fuerza en el mercado de trabajo que la presencias de estas minorías supone, etc.).

Finalmente, la solidaridad étnica generaría a su vez hostilidad social, derivando en acusaciones hacia la *minoría intermediaria* de ser un clan cerrado, desleal con respecto al país de llegada y que rechaza la asimilación. La negativa a ser asimilados (y de lograr, por lo tanto, que sus lealtades nacionales se concentren en el país de llegada como ansían los Estados-nación modernos) sería percibida por la sociedad de llegada como peligrosa y amenazante, en la medida en que se trata de grupos que no se encuentran aislados económicamente, sino que desarrollan cierto poder económico (Bonacich, 1973: 591; Bonacich y Modell, 1980: 19)³. Esta reacción hostil por parte de la sociedad de llegada no hará sino consolidar el aislamiento de la *minorías intermediarias*, transformando así la segregación inicial, de carácter voluntario, en una segregación forzada. La hostilidad reforzará, por otro lado, los sentimientos de pertenencia comunitaria y las instituciones que la promocionan. Además, las distintas acciones llevadas a cabo por la sociedad de llegada con el objetivo de limitar la influencia económica de las *minorías intermediarias* (por ejemplo, mediante la prohibición de la propiedad de la tierra y su exclusión de las ocupaciones socialmente más prestigiosas), tendrá como consecuencia una limitación de las alternativas laborales de estos grupos, reforzando así su concentración ocupacional en sectores marginales, así como su tendencia a tratar de escapar de la discriminación laboral mediante su conversión en trabajadores por cuenta propia (Bonacich, 1973: 592; Bonacich y Modell, 1980: 21-22)

Podemos terminar señalando que la concentración en pequeños negocios por parte de estas minorías conduciría también a un reforzamiento de la solidaridad étnica del grupo. La especialización económica dentro del grupo significará que sus miembros están en permanente contacto y separados del resto de los miembros de la sociedad (salvo cuando estos se convierten en clientes), reforzando así sus vínculos étnicos. Además, como el grupo étnico es capaz de proporcionar numerosos recursos para los pequeños comercios no será extraña la presión comunitaria por mantener tales vínculos. Concretamente, en la medida en que tener acceso a buena parte de los beneficios y recursos que provee el grupo depende de la confianza generalizada por cada cual dentro del grupo, los miembros de las *minorías intermediarias* se verán incitados a participar en organizaciones comunitarias y a ser miembros activos de la comunidad de cara a convertirse en alguien respetable e incrementar así su capital simbólico (Ibid.: 22), clave para el acceso a otro tipo de capitales necesarios en el mundo empresarial donde se concentrarían estas minorías.

5. Autoempleo y especialización económica de las *minorías intermediarias*

Como apuntaban ya los estudios de la sociología clásica alemana, uno de los rasgos significativos de las *minorías intermediarias* sería su especialización económica en actividades vinculadas al comercio y, en general, en actividades por cuenta propia más ligadas a la circulación de bienes y servicios que a la producción inmediata. La presencia recurrente de las *minorías intermediarias* en el comercio llevó a autores como Zenner (1982: 457), por ejemplo, a afirmar que un grupo podría ser considerado como una *minoría intermediaria* si un número considerable de sus miembros se dedicasen a pequeñas iniciativas comerciales o estuvieran empleados en dichas empresas por parte de otros miembros integrantes del grupo. Bonacich y Modell (1980: 23) prefirieron, no obstante, hablar de autoempleo (y de trabajar para otros autoempleados dentro del grupo étnico) como elemento clave, sin entrar a precisar el sector de actividad en el que se lleva a cabo dicho autoempleo. Lo fundamental de las *minorías intermediarias* consiste, para ellos, en el modo como organizan su actividad económica, más que dónde la realizan. Los problemas que surgirían en relación a la especialización económica de las *minorías intermediarias* con el cambio generacional y el paso de la primera a la segunda y posteriores generaciones, junto al hecho de que, en los primeros momentos, muchos miembros de *minorías intermediarias* comiencen como trabajadores asalariados, no cuestionaría, según estos autores (Ibid.), la validez de considerar el modelo de inserción económica vía el trabajo por cuenta propia como un rasgo característico y determinante de las *minorías intermediarias*.

El tipo característico de empresa de las *minorías intermediarias* sería el negocio de pequeñas dimensiones, así como el trabajo autónomo individual (autoempleo), los profesionales independientes, etc. (Ibid.: 18). En todos los casos estaríamos ante iniciativas empresariales intensivas en factor trabajo y dependientes de la mano de obra familiar no retribuida. En el caso de que este tipo de negocios requiriera de empleados asalariados se recurriría, siempre que fuera posible, a miembros de la familia extensa o de asociaciones regionales, a los que se trataría como a miembros de la propia familia. Estaríamos, por lo tanto, ante relaciones de trabajo paternalistas y étnicamente articuladas en las que los empleados se mostrarían leales a sus empleadores y aceptarían condiciones duras de trabajo y bajos salarios a cambio de su ayuda futura en la constitución de negocios propios en la misma rama de actividad que sus patrones (Bonacich, 1973: 586). Las relaciones de “lealtad” de los empleados hacia las empresas del grupo étnico y sus em-

³ Autores como Stryker (1974: 282) van a cuestionar, no obstante, que la hostilidad hacia las *minorías intermediarias* derivada de su posible deslealtad o lealtad parcial con respecto a la sociedad de llegada, sea una relación generalizable a todas las situaciones y contextos en los que se inscriben las *minorías intermediarias*. Para él, la hostilidad hacia las *minorías intermediarias* adquiriría significación en aquellos contextos políticos de emergencia de Estados-nación, o en el caso de aquellos Estados ya existentes en los que se registran problemas para poder establecer una centralización del poder y de la autoridad. El antagonismo hacia las *minorías intermediarias* se desarrollaría pues en configuraciones políticas concretas. Bonacich (1974: 282), sin negar la importancia del “nacionalismo emergente” señalada por Stryker, insistirá en que las *minorías intermediarias* son objeto de hostilidad por parte de determinadas clases con las que entran en competencia en todas las sociedades en las que se encuentran presentes. La diferencia estribaría, según Bonacich, en el poder relativo de cada una de ellas y en su capacidad de expresar su hostilidad de manera organizada y/o bajo formas de acción colectiva.

pleadores se vería también favorecida por la propia movilización y activación de los lazos familiares (familia extensa) y de pertenencia étnica (Bonacich y Modell, 1980: 18). En términos generales se podría decir que la dificultad registrada por los pequeños negocios para implementar economías de escala y otros mecanismos de eficiencia de las grandes empresas es compensada mediante otras ventajas que, en el caso de las *minorías intermediarias*, pasan por la movilización de los vínculos de parentesco y de pertenencia étnica para obtener recursos, lograr una identificación entre los intereses de empleadores y empleados, etc. (Bonacich, 1975: 100).

El característico pequeño tamaño de los negocios de las *minorías intermediarias*, más que a las dificultades de acceso al capital (que también se pueden dar), es el resultado del propio modo de organizar las actividades económicas presente entre las *minorías intermediarias*. Un modo de organización basado, como acabamos de mencionar, en la primacía de las relaciones y los vínculos de carácter personal que implican relaciones de lealtad, confianza y obligación. En este tipo de organización *familiarista* y *comunitarista* de los negocios resultará imperativo que la gente se conozca bien, lo que supone un obstáculo para el crecimiento de estas empresas, ya que sólo pueden crecer hasta un límite: aquel dentro del cual el empresario puede contratar trabajadores bien conocidos. La forma de crecimiento de los negocios de las *minorías intermediarias* suele así seguir lo más a menudo la pauta de la división y la apertura de nuevos establecimientos, con nuevos dueños que establecen nuevos vínculos con nuevos trabajadores bien conocidos por ellos (Bonacich y Modell, 1980: 32). La capacidad de las *minorías intermediarias* para movilizar recursos comunitarios por medio de relaciones de confianza y obligación comunitaria (más que contractuales y de tipo jurídico) favorecería, a su vez: la eficaz organización de los negocios (con ejemplos de integración vertical en sectores específicos donde un conjunto de empresas alimenta a otras dentro de la misma comunidad étnica), la limitación de la competencia interna por medio de organizaciones gremiales similares a las existentes durante el periodo precapitalista, la reducción de los costes de la fuerza de trabajo (en actividades económicas donde la mano de obra es uno de los principales costes de producción), el uso de los vínculos existentes para establecer colaboraciones futuras, préstamos seguros y acuerdos comerciales de todo tipo, etc.

De entre los distintos modos con los que las *minorías intermediarias* podrían encarar los intercambios comerciales y las actividades económicas, Bonacich (1980: 215) destaca su capacidad para recurrir al “doble estándar moral” o “ética del extranjero” señalada por Weber (1993b [1922]), Sombart (2001 [1911]) y Simmel (1977 [1908]) en relación a los judíos, es decir, la capacidad del grupo para interactuar de manera diferente (en términos de “reciprocidad” o en términos “mercantiles”) en función de si el interlocutor forma o no parte del grupo. Esta dualidad en los modos de articular los intercambios sociales por parte de las *minorías intermediarias* imposibilitaría para Bonacich (al igual que ocurría, por ejemplo, con Weber a propósito del denominado *capitalismo paria*) (Weber 1974 [1923]) la plena identificación de dichas minorías con el capitalismo moderno. De hecho, las *minorías intermediarias* representarían para Bonacich (1973: 589) cierta vigencia, dentro de sociedades industriales y capitalistas modernas, de formas precapitalistas y premodernas de organización de las actividades económicas (control gremial de la competencia, organización de los intercambios y las relaciones económicas por medio de criterios particularistas –basados fundamentalmente en el parentesco– más que universalistas, etc.) que contrastarían con la racionalidad de la organización capitalista moderna y la emergencia de una fuerza de trabajo formalmente libre. El universalismo propio de las relaciones capitalistas modernas estaría, según Bonacich, muy matizado en las actividades económicas de las *minorías intermediarias*, donde los vínculos familiares, regionales y étnicos serían fundamentales y cohesionarían a los miembros del grupo frente a la economía capitalista de tipo individualista.⁴

Las *minorías intermediarias*, según Bonacich, pese a la limitación de los mecanismos de mercado vigentes en su interior, estarían en condiciones de competir con empresas de orientación moderna, aunque es cierto que tan sólo en un determinado número de esferas no demasiado desarrolladas (como el pequeño comercio). En las sociedades capitalistas modernas existirían determinados sectores de negocios con procesos de racionalización, centralización y automatización poco desarrollados que permitirían fórmulas intensivas en factor trabajo donde las *minorías intermediarias* serían competitivas gracias a los bajos costes de su fuerza de trabajo. Esto, junto a la importancia que han cobrado en la actualidad las pequeñas empresas (aquellas donde son especialmente eficaces las *minorías intermediarias*) como consecuencia de los procesos de descentralización productiva y la dispersión de los centros de trabajo, permitiría comprender la supervivencia actual y perpetuación de las *minorías intermediarias* a pesar de la desaparición de las sociedades preindustriales que las vieron nacer (Bonacich y Modell, 1980: 32-33; Bonacich, 1980: 216-217).

En relación con esta persistencia, hasta cierto punto anacrónica, de las *minorías intermediarias* habría que subrayar que los análisis de Bonacich *et al.* (Bonacich, 2002 [1972]; 1975; Bonacich y Modell, 1980) han mantenido desde el comienzo un hilo conductor recurrente: la pregunta acerca del vínculo existente entre *etnicidad* y *clase* como formas de solidaridad. Bonacich pretendía con ello cuestionar tanto a quienes pensaban que la etnicidad se trataba de un tipo de vínculo social en vías de extinción una vez asentadas la modernidad y la industrialización, como a quienes percibieron la afiliación étnica como algo “natural” que no requería de explicación sociológica alguna, centrándose así únicamente en sus consecuencias (Bonacich y Modell, 1980: 2). Frente a estos planteamientos, Bonacich sosten-

⁴ La visión positiva de los modos de organización económica característicos de las *minorías intermediarias* que podría parecer desprenderse implícitamente de las palabras de Bonacich (limitación de la abstracción de la lógica de mercado en la gestión de las relaciones laborales, posibilidades por parte de los empleados de optar a medio plazo al trabajo por cuenta propia...) debería ser matizada a la luz de sus análisis posteriores (Bonacich, 1980, 1987 y 1988) sobre los costes que suponen para el inmigrante y para la propia sociedad su participación en la economía de la *minoría intermediaria*.

drá que los vínculos constitutivos de los grupos étnicos son vínculos sociales y políticos, más que vínculos naturales, lo cual implica una continua mezcla de poblaciones que podría conllevar la revisión de los límites del propio grupo. Por otro lado, la existencia de un pasado común compartido no sería incompatible con la emergencia de conflictos intraétnicos –incluidos conflictos de clase–, es más, para estos autores, la solidaridad y el conflicto étnico son fenómenos socialmente conformados que apelan a sentimientos de pertenencia primordiales, si bien dichos sentimientos no existen de modo natural, sino que deben ser construidos y activados (Ibid.: 3), construcción y activación del antagonismo étnico que germinará, según Bonacich (2002 [1972]: 208), en un mercado laboral segmentado étnicamente.⁵ La tesis fundamental de los trabajos centrales de Bonacich (por ejemplo, Bonacich y Modell, 1980) es que los grupos étnicos actúan a menudo como grupos de interés y que cuando dejan de hacerlo tienden a disolverse. A pesar de ello, la relación entre *etnicidad* y *clase* no será, desde su punto de vista, una relación unidireccional, en la medida en que a veces quienes comparten una posición de clase común construyen después una solidaridad étnica, mientras que en otras ocasiones el compartir una identidad étnica sirve para construir una identidad de clase.

La mayoría de las veces las minorías étnicas ocupan posiciones de clase subordinadas económica y políticamente, sin embargo, para Bonacich y Modell (Ibid.: 4), existiría al menos un tipo de minorías étnicas y/o raciales que no responden a estas pautas: las ya referidas *minorías intermedias*, donde la relación entre clase y etnicidad adoptaría un carácter diferente (posición intermedia en la estructura social, movilización de la solidaridad étnica como vía de crear una comunidad de intereses entre empleadores y empleados, etc.). Para Bonacich y Modell (Ibid.: 33), la mayor parte de los abordajes que han tratado de dar cuenta del surgimiento y perpetuación de las *minorías intermedias* habrían asumido la adaptación económica de estas minorías sin problematizarla, concentrándose únicamente en las consecuencias de la especialización económica en posiciones intermedias para los procesos de identificación y de solidaridad étnica. Es decir, la mayor parte de estudios de las *minorías intermedias* habrían subrayado mucho más la importancia que puede tener la especialización económica en la creación y perpetuación de la etnicidad, que el peso que puede jugar la etnicidad en la viabilidad y éxito de las actividades económicas ligadas al comercio. La propuesta de Bonacich *et al.* permite, sin embargo, complejizar la relación entre etnicidad y especialización económica, atendiendo no sólo al impacto que la especialización económica en una determinada rama de actividad podría tener en la construcción y recreación de la identidad étnica de un grupo determinado, sino también el papel que desempeñaría la etnicidad en la potenciación de dicha especialización económica.

6. Conclusiones: la perspectiva de las *minorías intermedias* como parte de los estudios sobre la *empresarialidad étnica*.

La perspectiva de las *minorías intermedias* constituye un momento importante dentro de la consolidación de la *empresarialidad étnica* como ámbito de estudio sociológico. Inspirada en los estudios clásicos sobre los *pueblos paria*, la perspectiva de las *minorías intermedias* fue reelaborada, como hemos visto, por Bonacich *et al.* con el objetivo de sacar a dicha perspectiva del ámbito más restringido de los grupos minoritarios en las sociedades tradicionales. Los trabajos de Bonacich *et al.* permitieron así aplicar los planteamientos de las minorías intermedias al análisis de determinados grupos étnicos de las sociedades capitalistas desarrolladas que parecían registrar una especialización y unos comportamientos económicos bastante similares a los de las *minorías intermedias* tradicionales. Al margen de los riesgos y problemas derivados de la traslación a las sociedades contemporáneas de los análisis tradicionales de los *pueblos paria*, lo cierto es que la reactualización del enfoque de las *minorías intermedias* permitió incorporar a dicha perspectiva el bagaje de toda una serie de estudios sobre los negocios y las actividades económicas por cuenta propia de las minorías étnicas que venían desarrollándose en Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial y, muy especialmente, en torno a la década de 1960. De manera que podríamos considerar que la perspectiva de las *minorías intermedias* actuó, durante un tiempo, a modo de catalizador de los dispersos estudios que se estaban efectuando sobre la *empresarialidad étnica* en la sociología y en otras ciencias sociales.

Esta labor de consolidación de la *empresarialidad étnica* como ámbito de estudio habría quedado patente en la investigación sobre la minoría japonesa llevada a cabo por Bonacich y Modell (1980). Este trabajo, efectuado dentro de las claves del enfoque de las *minorías intermedias*, supuso –gracias a la delimitación más precisa del fenómeno investigado– la operacionalización de facto del término de *economías étnicas* y, con la posterior expansión de los estudios sobre las mismas, su consolidación a medio plazo como forma hegemónica con la que los investigadores han solido referirse a la *empresarialidad étnica*. Además, muchos de los elementos analizados y de las respuestas avanzadas por Bonacich y Modell a propósito de las *minorías intermedias* –algunos ya anticipados en el propio trabajo pionero de Light (1972)– pasaron a formar parte del acervo común y de los lugares habitualmente transitados por la sociología de la *empresarialidad étnica*: énfasis en los recursos comunitariamente distribuidos por medio de los mecanismos de la solidaridad étnica, importancia de las fuentes comunitarias de financiación de los negocios y de

⁵ Waldinger (2000: 125) propone, de hecho, considerar los trabajos de Bonacich sobre la segmentación étnica de los mercados de trabajo y sus estudios posteriores sobre las *minorías intermedias* como un mismo esfuerzo por formular una teoría del conflicto étnico que explicaba el antagonismo étnico a partir de las posiciones económicas opuestas que ocupaban los grupos. Waldinger se mostrará, en ese sentido, crítico con los análisis de Bonacich por entender que incurrían en importantes “falacias competitivas y culturalistas”.

aprovisionamiento de fuerza de trabajo, relaciones laborales de carácter paternalista, intercambios intragrupal en forma de *dones* y *contradones*, etc. (cf. Riesco-Sanz, 2014).

El análisis de Bonacich *et al.* sobre los procesos de especialización económica registrados históricamente por determinadas minorías étnicas, constituye, desde nuestro punto de vista, un avance con respecto a los primeros abordajes contemporáneos de la *empresarialidad étnica* representados, por ejemplo, por los primeros trabajos de Light. Dichos abordajes, recordémoslo, considerando que la especialización económica de determinados grupos minoritarios en las sociedades tradicionales era equiparable a la registrada en las formaciones capitalistas contemporáneas, procedieron a una descontextualización histórica de los procesos sociales (y de las teorías que trataban de dar cuenta de los mismos) que terminaría por transformar en un rasgo permanente lo que, al menos en el análisis de Weber, hacía referencia a un momento histórico determinado: la dependencia de la dinámica capitalista moderna con respecto a factores exógenos relativos a las características concretas –sociales, culturales, etc.– de determinadas poblaciones. Con estos mimbres parecía difícil que la explicación de dicha especialización económica no se deslizara (peligrosamente) hacia el ámbito de “lo cultural” y hacia las características específicas de los grupos minoritarios considerados (*comunitarismo*): si algunas minorías étnicas se especializaban en cierto tipo de actividades económicas sería como consecuencia principalmente de la presencia en las mismas de determinados modos de vida, instituciones culturales y marcos normativos que las inclinarían hacia tales actividades debido a su *afinidad*.

Los rasgos específicos del grupo étnico y sus dimensiones comunitarias serían aquí el elemento explicativo clave de su peculiar pauta de comportamiento económico. Sin embargo, como había quedado también enfatizado en los debates de la sociología alemana clásica, la especialización económica de estos grupos minoritarios remitiría tanto a sus propias características como grupo, como a las características de las sociedades de llegada en las que dicha especialización operaba. Es más, nosotros podríamos afirmar que, en las sociedades capitalistas contemporáneas, la especialización económica de las minorías haría referencia a un proceso de vinculación reiterada de, al menos, dos elementos diferenciados: una constelación más o menos amplia de puestos de trabajo (agrupables en empresas y redes de empresas, sectores y ramas de actividad...) y unas poblaciones diversas pero igualmente reagrupables en torno a determinadas características más o menos reseñables. Abordajes como los de Light habrían dado cuenta de las características de algunas de estas poblaciones, pero quedaría aún por tratar el otro polo de la relación (la constelación de actividades y empleos), hasta ahora considerado una variable constante y poco relevante.⁶

La apuesta de Bonacich *et al.* por fusionar aspectos contextuales y culturales, sociales y propiamente grupales, parecía llamada a suplir esta carencia presente en los análisis previos de la *empresarialidad étnica*. Sin embargo, atendiendo al tipo de dimensiones sociales que fueron incorporadas al análisis (la provisionalidad y extranjería del estatuto de las *minorías intermediarias*, la hostilidad hacia ellas y la solidaridad étnica activada, etc.) podemos constatar que el factor explicativo determinante se situó, de nuevo, en las poblaciones minoritarias. Así, por ejemplo, la transición hacia el autoempleo que vivieron en Estados Unidos los *issei* japoneses antes de la II Guerra Mundial habría sido posible, según Bonacich y Modell (1980: 58), gracias fundamentalmente al ahorro y la vinculación étnica y comunitaria, que habrían posibilitado a los miembros del grupo la distribución eficiente de recursos y el control de la competencia interna. El alto grado de organización de estas minorías les permitía generar y distribuir recursos (capital, información, formación, trabajo, empleos...) de manera más rápida y eficiente de lo que era capaz de hacerlo el resto de la sociedad, facilitando así su éxito en los negocios (Ibid.: 20-21).

Es cierto que la incorporación de esas otras dimensiones sociales y contextuales (ya no sólo tradiciones e instituciones culturales) dotarán de mayor dinamismo y complejidad al análisis de estas poblaciones étnicamente diferenciadas y económicamente especializadas (incorporando también parcialmente en el análisis, por ejemplo, a las propias poblaciones “autóctonas”). Sin embargo ¿no quedaría aún por abordar el otro polo de la relación señalado, es decir, la conformación y transformación (relativamente autónoma de la suerte de las poblaciones) de las actividades económicas y los puestos de trabajo? Es más, ¿no quedaría aún por analizar en su dinamismo la relación misma que vincula unas dimensiones y otras (poblaciones y actividades) de modo reiterado, así como los modos y mecanismos por los cuáles dicha relación se reproduciría y transformaría? El análisis de las *minorías intermediarias*, como ocurre a menudo con muchas de las aproximaciones de la sociología de la *empresarialidad étnica*, no avanza demasiado en esta línea de investigación y se centra, como apuntábamos más arriba, en la dinámica constitutiva de los grupos étnicos considerados, una dinámica que ya no sería una simple importación de los países de origen o una recreación de estructuras comunitarias ancestrales, sino el resultado de la interacción –muchas veces conflictiva– con las sociedades de llegada (y las poblaciones en ella instaladas).

Sin embargo, no sería del todo justo considerar que este otro elemento de la relación (el referido a las constelaciones de empleos agrupados en empresas, ramas y sectores de actividad) se encuentra completamente ausente del enfoque de las *minorías intermediarias* reactualizado por Bonacich *et al.* Como hemos señalado, Bonacich, a la hora de caracterizar a las *minorías intermediarias*, más que poner el énfasis en la especialización en un determinado tipo de actividad (el comercio, por ejemplo) hará hincapié en la “especialización” de estas minorías en determinadas formas (*comunitaristas*) de organización y gestión de las actividades económicas: relaciones laborales paternalistas, movilización de sentimientos de pertenencia compartidos y de formas de solidaridad étnica, primacía de los inter-

⁶ Las posteriores reelaboraciones de estos planteamientos llevadas a cabo por Light (por ejemplo, Light y Rosenstein, 1995; Light y Gold, 2000) trataron de paliar estas dificultades, sumergiéndose, no obstante, en otras. Las hemos analizado, por ejemplo, en (Riesco-Sanz, 2014).

cambios intragrupal en forma de *dones* y *contradones*, limitación comunitaria de la competencia entre empresas, etc. Características todas ellas, en su opinión, propias de las sociedades tradicionales previas al capitalismo.

Al abordar dichas características definitorias de las *minorías intermediarias* se irán apuntando, aunque es cierto que no se profundiza mucho al respecto, algunas características de ese otro polo de la relación hasta ahora apenas considerado: negocios de pequeñas dimensiones, basados en usos intensivos de la fuerza de trabajo (principalmente la fuerza de trabajo propia –autoempleo– y la de los familiares más o menos cercanos), en sectores escasamente automatizados y con tejidos empresariales fragmentados y poco centralizados donde las pequeñas empresas basadas en el factor trabajo pueden resultar competitivas, etc. En cualquier caso, la atención prestada por las investigaciones de las *minorías intermediarias* a las duras condiciones de trabajo, de empleo y de vida vinculadas, con frecuencia, a las empresas de los inmigrantes, los límites de crecimiento de los negocios consecuencia, precisamente, de la primacía de *lo comunitario*, el recurso sistemático a fuerza de trabajo familiar no remunerada, al ahorro y a la autoexplotación (vía prolongación de las jornadas de trabajo, etc.) como estrategia de supervivencia de unos negocios insertos en sectores de escaso rendimiento donde la reducción de los costes del factor trabajo resultan cruciales, etc., posibilitaron una mirada más matizada y crítica con respecto a la eficacia y bondad de la solidaridad grupal en las iniciativas *emprendedoras*, así como con respecto al optimismo que la presencia de dichas iniciativas entre las minorías étnicas había despertado en ocasiones dentro de la sociología de la *empresarialidad étnica*.

Bibliografía

- Aldrich, H. y Waldinger, R. (1990). "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, 16, 111-135.
- Barret, G., Jones, T. y McEvoy, D. (1996). "Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America", *Urban Studies*, 33, 4-5, 783-809.
- Becker, H. (1956). *Man in Reciprocity*, Nueva York, Praeger.
- Blalock, H. (1967). *Toward a Theory of Minority Group Relations*, Nueva York, Wiley.
- Bonacich, E. (2002) [1972]. "A theory of ethnic antagonism: the split labour market", en Terrén, E. (Ed.) *Razas en conflicto. Perspectivas sociológicas*, Barcelona, Anthropos, 206-219.
- Bonacich, E. (1973). "A theory of middleman minorities", *American Sociological Review*, 38, 583-594.
- Bonacich, E. (1974). "Reply to comment by Stryker", *American Sociological Review*, 39, 2, 282.
- Bonacich, E. (1975). "Small Business and Japanese American Ethnic Solidarity", *Amerasia Journal*, 3, 1, 96-112.
- Bonacich, E. (1980). "Middleman minorities and advanced capitalism", *Ethnic Groups*, 2, 211-219.
- Bonacich, E. (1987). "Making it in America. A social evaluation of the ethics of immigrant entrepreneurship", *Sociological Perspectives*, 30, 4, 446-466.
- Bonacich, E. (1988). "The social cost of immigrant entrepreneurship", *Amerasia*, 14, 1, 119-128.
- Bonacich, E. y Modell, J. (1980). *The Economic Basis of Ethnic Solidarity in the Japanese American Community*, Berkeley, University of California Press.
- Cahnman, W. (1957). "Socio-economic Causes of Antisemitism", *Social Problems*, 5, 21-29.
- Cross, T. L. (1969). *Black Capitalism*, Nueva York, Atheneum.
- Foley, E. (1966). "The Negro Businessman: In Search of a Tradition", *Daedalus*, 95, 107-144.
- Light, I. (1972). *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese and Blacks*, Berkeley, University of California Press.
- Light, I. y Bonacich, E. (1988). *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Los Angeles, University of California Press.
- Light, I. y Rosenstein, C. (1995). *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*, Nueva York, Aldine De Gruyter.
- Light, I. y Gold, S. (2000). *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- Modell, J. (1969). *The Japanese of Los Angeles: A Study in Growth and Accommodation, 1900-1946*, Nueva York, Columbia University.
- O'Connell, J. (1976). "Black Capitalism", *Review of Black Political Economy*, 7, 67-84.
- Ofari, E. (1970). *The Myth of Black Capitalism*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Portes, A. (1987). "The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami", *Sociological Perspectives*, 30, 4, 340-372.
- Portes, A. (Ed.) (1995). *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Portes, A y Bach, R. (1985) *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the U.S.*, Berkeley, University of California Press.
- Rath, J. (Ed.) (2000). *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres, Palgrave MacMillan Press.
- Riesco-Sanz, A. (2014). "Economía (étnica) y sociedad. Inmigración y trabajo por cuenta propia en la sociología contemporánea", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 32,1, 165-190.
- Simmel, G. (1977) [1908]. *Sociología. Estudio sobre las formas de socialización*, Madrid, Revista de Occidente.
- Sombart, W. (2001) [1911]. *The Jews and Modern Capitalism*, Kitchener, Batoche Books.
- Stryker, S. (1959). "Social Structure and prejudice", *Social Problems*, 6, 340-354.
- Stryker, S. (1974). "A theory of Middleman Minorities: a comment", *American Sociological Review*, 39, 2, 281-282.

- Waldinger, R. (2000). "The Economic Theory of Ethnic Conflict: A Critique and Reformation", en Rath, J. (Ed.) *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*, Londres, Palgrave MacMillan Press, 124-141.
- Waldinger, R.; Aldrich, H. y Ward, R. (Eds.) (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park, Sage.
- Weber, M. (1993a) [1901]. *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península.
- Weber, M. (1993b) [1922]. *Economía y Sociedad*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (1974) [1923]. *Historia Económica General*, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Zenner, W. (1982). "Arabic-speaking immigrants in North America as middleman minorities", *Ethnic and Racial Studies*, 5, 4, 457-477.