



# EMPLEO INFORMAL Y REDES DE INMIGRANTES: UNA REVISIÓN



ELLIE VASTA

*Traducción del inglés  
Luis Rodolfo Morán*

## RESUMEN

Este artículo revisa cierta literatura reciente de relevancia para el proyecto «Estrategias Laborales de los Inmigrantes y Redes». Aun cuando toca ciertos temas relacionados con el empleo informal, la revisión se concentra en la literatura sobre redes de inmigrantes, en una tentativa por desentrañar conceptos y construir indicadores relevantes para la investigación referida. Nuestro breve escrutinio revela la existencia de varias corrientes teóricas en la investigación sobre redes, que incluye la tesis de solidaridad, los desafíos a dicha tesis, la cuestión de las redes y los mercados, el rol de la agencia inmigrante y, finalmente, un enfoque crítico que incorpora los aspectos centrales de estas opciones teóricas.

**PALABRAS CLAVE:** redes de inmigrantes, capital social, estrategias laborales de los inmigrantes, empleo informal, integración.

## ABSTRACT

This paper reviews some recent literature relevant to the *Immigrant Work Strategies and Networks Project*. Although it touches on some of the literature about informal employment, it concentrates on literature about immigrant networks in an attempt to work through concepts and draw out relevant indicators to be adopted in the research. This brief review reveals a number of theoretical currents in networks research which include a pro-solidarity thesis; challenges to the solidarity thesis; the issue of networks and markets; the roles of immigrant agency and finally, a critical approach that incorporates the main aspects of these theoretical options.

**KEYWORDS:** immigrant networks, social capital, immigrant work strategies, informal employment, integration.



## INTRODUCCIÓN

**E**n Gran Bretaña existe la percepción general de que los solicitantes de asilo, los migrantes irregulares, así como otros «nebulosos» grupos de inmigrantes y de las minorías étnicas están impulsando el crecimiento de una economía informal que apenas comenzó a existir hasta hace poco. Los mercados laborales desregulados conducen a una fuerza de trabajo flexible y casual, lo que, a su vez, puede originar sectores de sueldos altos y bajos, trabajo no regulado y un segmento económico informal. Sin embargo, la percepción del público es que los inmigrantes y otras minorías étnicas son la causa directa de estos efectos. Tales grupos se perciben como si realizaran sus actividades a espaldas de la ley —a través de la evasión fiscal y de trucos en el manejo de las leyes laborales, además, por ser un instrumento para disminuir los sueldos y por defraudar los fondos públicos mediante artimañas con el sistema de seguridad social—. Mientras parece existir un pánico moral frente a los solicitantes y el proceso de asilo, los factores de «atracción» de la economía y las políticas del Reino Unido, que atraen a migrantes irregulares y a trabajadores indocumentados, han sido cómodamente ignorados hasta fechas recientes (Duvell y Jordan, 2002a; 2002b). Algunos gobiernos han optado por desconocer partes del sector informal, con el objeto de permitir que algunas industrias o firmas compitan en los mercados internacionales y acallar, así, las protestas respecto a una inadecuada prestación de servicios y empleos. Asimismo, las democracias occidentales están bastante concientes de las causas detrás de los factores de «expulsión». Casi todas ellas se rehúsan a reconocer, mucho menos a cambiar, su participación en los problemas económicos y políticos que experimentan los países subdesarrollados.

En los últimos 50 años, una de las principales metas de las economías avanzadas era lograr el pleno empleo y la prestación universal del bienestar (*welfare*). Es claro que ello no ocurrió en Reino Unido y que dada la visibilidad de los migrantes irregulares en ciertas industrias, la visión fundamental ha sido, hasta hace poco, considerar a los migrantes como quienes *aportan del factor de «expulsión»* que genera el sector informal. Empero, hay una cantidad considerable de actividad económica junto con el sector de bienestar, en las economías avanzadas, que no se ha formalizado, incluyendo el cuidado familiar y el trabajo voluntario. Como sugieren Carnoy y Castells (2001: 12): «el Estado reduce su papel como garante de la protección social e individualiza su relación con la mayoría de los ciudadanos». En el Reino Unido, lo anterior se da por medio de la orientación de las políticas de la «tercera vía», con el énfasis en que las comunidades se organicen a sí mismas. Por tanto, podemos decir, con cierta seguridad, que en ninguna de las economías avanzadas —o las democracias occidentales— las necesidades sociales se enfrentan, solamente, a través de la economía y las instituciones formales. Aunque antes la economía informal era vista como una esfera externa a las actividades y regulaciones de la economía formal y organizada, muchos entienden ahora que las economías formal e informal están íntimamente vinculadas y que se influyen, de forma mutua, en un complejo proceso de relaciones económicas, sociales y políticas (Mingione y Qassoli, 2000; Portes, *et al.*, 1981).

La posición de los inmigrantes y otros grupos sociales en el empleo informal nos conduce a un conjunto de preguntas que constituyen la base de este proyecto. En primera instancia, necesitamos entender los factores económicos, legales, políticos,



institucionales y ambientales, que contribuyen a formar el carácter y el alcance de ese empleo. En términos de las circunstancias económicas, necesitamos entender los cambios en la estructura industrial que pueden haber conducido a un incremento en la economía informal. Por ejemplo, ¿cuáles son los efectos del desregulamiento en la participación al interior del mercado de trabajo, formal e informal? ¿Cómo han contribuido las políticas gubernamentales, cómo las leyes fiscales, al empleo informal? En términos políticos y económicos, ¿cuáles son los factores de «expulsión» para quienes solicitan asilo y para los migrantes económicos? ¿Ciertos grupos marginados, como las mujeres, los inmigrantes y las minorías étnicas, son «empujados» hacia el empleo informal debido a la discriminación de género o racial? ¿Se encuentran peor en ciertos puntos geográficos? ¿Por qué la gente se dedica a ese empleo? ¿En qué tipo de trabajo se involucran? ¿Es éste siempre de baja paga y explotador?

En segundo lugar, los ciclos de vida de la familia, así como de la comunidad, requieren estabilidad social y financiera dentro de patrones de cambio a largo plazo. De tal modo, para los inmigrantes y los «británicos blancos», ¿cómo es que sus estrategias de trabajo y socioculturales están moldeadas o influidas por sus redes y comunidades? ¿Cómo se aprovechan las condiciones globales y las redes globales/locales en un plano determinado? En términos de agencia humana, ¿cómo se construyen las redes, las prácticas, los significados y las identidades, por parte de los inmigrantes y los blancos, en el proceso de desarrollar estrategias de trabajo en el nivel local? En tercer término, ¿cuáles son los efectos de sus estrategias de trabajo, incluida la participación en el empleo informal, en los patrones de establecimiento y en su colocación en la comunidad? ¿Cuáles son los efectos, o resultados a largo plazo, en la integración social de estas formas de trabajo? En otras palabras, ¿la participación en el empleo informal puede significar una contribución, relevante y positiva, a la integración de los inmigrantes en la «comunidad imaginada» nacional? ¿Son las redes un sustituto ante la ausencia de información y de recursos de parte del Estado de bienestar? ¿Constituyen las redes sociales la fuerza motriz de la colocación de los inmigrantes?

#### EMPLEO INFORMAL RETRIBUIDO EN UN MERCADO LABORAL SEGMENTADO

Cuando se hace referencia al trabajo no reconocido o no declarado, al sector o economía informales, puede haber confusión, ya que estos términos no distinguen entre el trabajo informal pagado y no retribuido. Como ya se señaló antes, un tipo de trabajo informal no retribuido es el trabajo voluntario y la asistencia de otros, que se da como parte de un compromiso social, principalmente por parte de las mujeres al interior de las familias y en las comunidades. Algunos autores prefieren utilizar el término «empleo informal» para designar una relación en la que el trabajo se paga con un sueldo o una tarifa (Pfau-Effinger, 2003; Williams y Windenbank, 1998). Aunque están ligadas, esta distinción enfatiza el empleo, hacia lo que se enfoca más este proyecto, en vez de hacerlo respecto al sector o la economía informal. Además, para evitar el peligro de que «informal» se convierta en «el otro», desde el punto de vista del empleo o la economía formales, se subraya la relación por la que éste y las economías informal y formal se influyen entre sí.

El empleo informal es heterogéneo y «se extiende desde el empleo informal «organizado» al que se integran los empleados de un negocio que conduce una parte o la



totalidad de su actividad de manera informal, hasta las formas más «individuales» de informalidad» (Williams y Windenbank, 1998: 30-32). El empleo informal puede implicar un pago alto y un trabajo autónomo, o una actividad con un salario bajo y explotador. Otros prefieren diferenciar entre «actividades informales», que pueden no tener, como consecuencia, una posición débil. En este caso, el trabajo puede estar «incorporado en estrategias rutinarias» en las que cabe una convergencia entre quien ofrece y quien recibe el empleo. Por ejemplo, los trabajadores retirados pueden estar recibiendo un ingreso extra o estar «acumulando méritos» en dos trabajos. Por otro lado, algunos son «trabajos atípicos», mucho más precarios e impredecibles. Aquí la gente puede «depender de ingresos de actividades cuya fragmentación y flexibilidad puede no ser compatible con las necesidades del hogar»» (Ghezzi y Mingione, 2003: 96).

Es posible emplearse, de modo informal, de manera voluntaria, como sucede cuando alguien renuncia a su puesto laboral para dedicarse al trabajo informal, o en el caso de la gente que toma un empleo adicional del que no declara impuestos. Debido a la cerrada competencia, algunos pueden optar por el empleo informal en vez de poner sus propias empresas. Cada vez más, el empleo informal juega un papel contradictorio en las economías avanzadas, ya que, en tanto puede ser visto como una forma de evitar las regulaciones del Estado, claramente provee, a la gente, de estrategias de trabajo que le aseguran condiciones razonables de vida. También puede contribuir a la «cohesión social» a través del capital colectivo que circula dentro de las redes y las comunidades así como entre ellas (Pfau-Effinger, 2003). Las estrategias de trabajo de la gente pueden estar influidas por factores estructurales, incluidos algunos como la etnicidad y el género. Pero, para determinados casos, también hay un cierto nivel de agencia implicado en lo que Bauman (2001) llama el desarrollo de «estrategias de vida», basadas en decisiones acerca de la calidad de vida en contraste con las «estrategias de sobrevivencia». Sin embargo, tales opciones no se aplican para ciertas categorías de inmigrantes, como los irregulares, ni para quienes solicitan asilo y tienen escasos derechos políticos (Enberson, 2001: 223). De manera similar, los desempleados crónicos tienen cada vez menos oportunidades y redes a medida que pasa el tiempo, lo que limita su capacidad para ingresar en el empleo formal o informal. De hecho, Williams y Windenbank (1998) concluyen que el mercado de trabajo informal no es sólo una forma periférica del mercado de trabajo formal. En cambio, se le puede entender mejor como un mercado laboral segmentado, con su propia jerarquía.

La naturaleza de la segmentación se reveló, con agudeza, en un estudio de caso que empleaba los datos censales de 1986 para la ciudad de Quebec. Lemieux y otros (Williams y Windenbank, 1998) encontraron que quienes estaban en los rangos más bajos del ingreso —hombres, estudiantes y desempleados— tenían mayor probabilidad de ingresar en el empleo informal. Sin embargo, los resultados del citado estudio de Lemieux (Williams y Windenbank, 1998: 34) indican que:

[...] aunque los desempleados tienen una mayor probabilidad que los empleados de dedicarse al empleo informal, no constituyen el grueso de la fuerza de trabajo informal. Efectivamente, sólo el 12.8% de todos los trabajadores informales están desempleados. Los formalmente empleados, mientras tanto, constituyen el 35.2% de todos los trabajadores informales y ganan más por hora por trabajar informalmente que sus contrapartes marginadas. Asimismo aquellos que tienen un ingreso formal más alto.



Estos investigadores encontraron que «el empleo informal [...] está claramente segmentado a lo largo de las líneas del ingreso formal y el estatus del empleo. Una historia similar se da cuando se analizan las disparidades de género. No sólo participa una proporción ligeramente mayor de hombres y mujeres en el empleo informal [...] sino que los hombres reciben tasas de sueldos informales por hora más altos que las mujeres [...]» (Williams y Winkenbank, 1998: 34). Por tanto, la segmentación de género, étnica y de clase, puede reproducirse en el mercado de trabajo informal. La segmentación, los enclaves y la economía étnicos combinan prejuicios populares acerca del apartamiento así como del acomodo de los inmigrantes y sus redes en las comunidades locales. Como sucede con muchos otros estereotipos acerca de la economía informal, la «solidaridad étnica» también se aprecia como algo que obstaculiza o promueve no sólo el integrarse, sino también la segregación de los inmigrantes. El desarrollo y la persistencia, de las redes sociales, comprenden una parte significativa del proceso de establecimiento de los inmigrantes, en particular de las estrategias de trabajo que adoptan para la calidad de vida y la sobrevivencia.

Pfau-Effinger (2003) proporciona una útil relación de las estrategias, en el lado de la demanda, que se vinculan con el empleo informal. El lado de la demanda se refiere a las estrategias que desarrollan las empresas y los hogares privados, mientras que el lado de la oferta se refiere a los trabajadores.

### *El lado de la demanda*

- El empleo informal es utilizado como una alternativa a las pequeñas empresas o al autoempleo, debido a la falta de recursos o de altos niveles de competencia.
- Las grandes empresas proporcionan empleo informal para competir en mercados agresivos, en especial dentro de las áreas o regiones en las que es alto el grado de desempleo y existe una débil fuerza laboral.
- En aquellas áreas en que los beneficios de la asistencia social no están disponibles o son inconvenientes, por ejemplo, para los migrantes indocumentados, el trabajo informal ofrece una forma de incrementar el bienestar en las estrategias de la vida cotidiana.
- La clase media urbana ingresa en el mercado informal a través de acuerdos informales con las agencias de limpieza y cuidado infantil, jardineros y varios más; pero, de igual manera, los profesionales altamente calificados participan en trabajos complementarios.

### *El lado de la oferta*

- El empleo informal puede ser utilizado como complemento a las escasas compensaciones obtenidas por desempleo o por otros beneficios sociales.
- En aquellos lugares donde los migrantes no tienen la oportunidad de integrarse en el empleo formal, sus credenciales, por ejemplo, no son aceptadas debido a prácticas racistas de los patrones.
- Hay partes en que los desempleados laboran informalmente como una ayu-



da para «fortalecer sus relaciones y redes sociales». Este tipo de trabajo informal «se da en una especie de «economía moral» de los hogares privados y los barrios y se basa más en la solidaridad y en la ayuda de las redes sociales» (Pfau–Effinger, 2003).

## REDES

El estudio de las redes se ha convertido en un tema esencial de las investigaciones sobre migración tanto para sociólogos como para antropólogos. En este proyecto, nuestro interés en las redes no es sólo para examinar cómo facilitan las estrategias de trabajo y de vida, sino también para investigar cómo aportan la base para la integración de los inmigrantes en su barrio, en sus comunidades étnicas y de emigrados, así como en la «comunidad imaginada» más amplia. Una sencilla definición de red social señala que ésta se refiere a los vínculos que se establecen a través de las relaciones personales, las cuales incluyen el parentesco, la amistad junto con los vínculos y relaciones comunitarias. Las redes de la inmigración pueden contener a las asociaciones en el país de llegada y a los intermediarios, como reclutadores de fuerza de trabajo, contrabandistas, asesores en inmigración, así como relaciones étnicas comunitarias además de relaciones y lazos económicos. Boyd señala (1989: 661):

Las redes sociales basadas en el parentesco, la amistad y los vínculos comunitarios son componentes centrales en el análisis del sistema de la migración. Median entre los actores individuales y las fuerzas estructurales de mayor alcance. Vinculan a los países de origen con los de llegada. Y explican la continuidad de la migración mucho después de que el impulso original para la migración se ha agotado.

Con el objeto de entender cómo se desarrollan las relaciones sociales y los sistemas de redes, las investigaciones de éstas (Boyd, 1989; Brettell y Hollifield, 2000) y las teorías sobre el transnacionalismo (Vertovec, 1999) surgieron como importantes cimientos del análisis. En los estudios sobre la migración, el comprender los vínculos, entre los países de origen y de llegada, se ha hecho cada vez más importante a medida que el proceso de la globalización comenzó a reducir el tiempo y el espacio, a través de la transferencia de personas —al igual que de tecnologías de la información y comunicativas—, comercio, recursos y ayuda. La aproximación de los sistemas migratorios arroja luz sobre los nexos entre los aspectos micro y macro del proceso migratorio, según se construyen a través de los factores estructurales, las redes, las familias y los individuos. Entre sus numerosas funciones, es frecuente que las redes se conciban como capaces de facilitar u obstaculizar. Portes sugiere que «las redes son importantes en la vida económica debido a que son la fuente para la adquisición de medios escasos como el capital y la información y debido a que simultáneamente imponen límites efectivos a la búsqueda irrestricta de la ganancia personal» (Portes, 1995: 8). De ahí que puedan ser una fuente de poder, en el sentido de que los individuos son capaces de aprovechar sus redes a través de un flujo positivo de información, recursos y vínculos. Aunque también pueden ser limitantes, debido a algún factor estructural o cuando los miembros de las redes y las comunidades actúan como válvulas en el flujo de recursos. Por ejemplo, el Estado, a través de políticas de exclusión, con frecuencia establece límites a las capacidades productivas de las redes.



## LAS REDES Y EL ESTADO

Las condiciones estructurales, al igual que el papel del Estado y sus políticas, necesitan tomarse en cuenta cuando se examinan los tipos y las funciones de las redes sociales. Las relaciones económicas globales vinculan a las economías y a los gobiernos nacionales. También pueden influir a las economías domésticas, al igual que a las políticas y las estructuras del empleo. Además, existen alianzas políticas así como acuerdos comerciales y tarifarios con los países de origen. Como sugiere Boyd, hay dos mecanismos que vinculan a estas relaciones con la migración: las redes y las estrategias de sobrevivencia del hogar. Los factores estructurales y las políticas aportan el contexto, al tiempo que las redes proporcionan los medios con los cuales hacer frente a las condiciones económicas, políticas y sociales presentes (Boyd, 1989: 645). Los hogares junto con las redes median entre el individuo y los contextos estructurales, colectivos y culturales más amplios.

Los Estados-nación juegan un importante papel no sólo al configurar los patrones migratorios, sino cuando influyen en los tipos, magnitud y densidad de las redes de inmigrantes. Los Estados-nación establecen convenios bilaterales de comercio, generan leyes de reclutamiento de mano de obra y regulaciones para la industria nacional y el mercado de trabajo, así como leyes y políticas de inmigración que no siempre tienen las consecuencias previstas. Engbersen (2001) muestra cómo las leyes de inmigración en muchos países de la Unión Europea (UE), por ejemplo, han generado «controles fronterizos externos» que excluyen por completo a ciertas categorías de personas. Entre los «controles fronterizos internos» se encuentran el implantamiento de tarjetas de identificación, las inspecciones y la vigilancia de «los excluidos» en las calles, en los centros de viviendas, así como de los receptores de los beneficios de la asistencia social. Estas políticas de exclusión, tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales, «contribuyen a la marginación de los inmigrantes indocumentados y al debilitamiento de los patrones de solidaridad dentro de las comunidades étnicas» (Engbersen, 2001). Las redes de inmigrantes, los patrones de colocación a corto y largo plazo, las estrategias en el hogar y el trabajo sufren de las políticas restrictivas de exclusión.

Engbersen enumera tres consecuencias no previstas de tales políticas en Holanda. En primer lugar, dichas estrategias generan sus propios delitos, que a la vez originan sus propios sistemas de control; en segundo lugar, las políticas restrictivas tienen efectos negativos en los aspectos del autorregulamiento, así como en la habilitación de las comunidades y redes de inmigrantes. Cada vez es más difícil, para las comunidades y las redes de inmigrantes, proporcionar ayuda formal e informal a aquellos con un estatus ilícito, lo que lleva a algunos a cometer posteriores prácticas ilegales y delictivas (Collyer, 2003). En tercer lugar, debido a la vigilancia de que son objeto los trabajadores inmigrantes indocumentados, a muchos se les niegan los derechos que legítimamente poseen, como la asistencia legal y la educación de los hijos (Engbersen, 2001).

## TIPOS DE REDES

Más allá de las definiciones, se hace necesario un esbozo de los tipos y características de las redes sociales. Éstas incluyen a las redes de inmigración involucradas en el movi-



miento preciso de las personas, las unidades familiares y la migración en cadena. También pueden concebirse como una relación en la que circula el capital social, entre los inmigrantes, en su nuevo lugar de destino. Algunas redes se enfocan más hacia el país de origen y enfatizan una aproximación transnacional, mientras que otras acentúan más el contexto local (Gold, 2001). Por lo general, ambos tipos de redes están íntimamente conectadas y el concepto de «transnacionalismo» proporciona una amplia descripción, para éstas, como proceso. El enfoque de las redes sociales es percibido como un método de abstracción, en donde los individuos son vistos como «nodos» vinculados entre sí para integrar una red (Vertovec, 2003). Sin embargo, éste es, simplemente, un método de análisis que puede ser utilizado como una metáfora descriptiva. Mientras que algunos creen que el individuo es la unidad de análisis en la aproximación de las redes sociales, otros sugieren que la unidad doméstica, como agente de sustento y socialización, debería ser el foco de análisis (Boyd, 1989; Pfau-Effinger, 2003).

Una tercera unidad de análisis es la red en sí misma, como unidad colectiva, basada, con frecuencia, en una lucha que se comparte (Tilly, 1990). Para Tilly, el proceso de agencia es central. Sugiere que «las redes migran» y que «las unidades de migración» no son ni los individuos ni los hogares, sino colectivos «vinculados por el mutuo conocimiento, el parentesco y la experiencia laboral». El proceso migratorio se ve más comúnmente como un fenómeno continuo de «transformación colectiva que implica el uso de viejas redes y categorías sociales para producir unas nuevas». Las prácticas culturales también se construyen, colectivamente, para conformar nuevas culturas híbridas (Tilly, 1990).

Las redes son multidimensionales y varían según su tipo. Por ejemplo, Engbersen concluye que las redes pueden ser «sustanciales» y «proporcionar un apoyo duradero» o pueden ser «limitadas» y conceder un «apoyo temporal» (Engbersen, 2001). Su investigación muestra que el tipo y el grado de la ayuda varían, de manera considerable, entre los grupos de inmigrantes. El auxilio limitado puede obedecer a las divisiones en las comunidades (Gold, 2001), o a que colectividades bien establecidas están menos dispuestas a apoyar a los nuevos migrantes (Collyer, 2003). Dentro de las comunidades pueden, asimismo, existir diferentes redes (Duvell y Jordan, 2002a), como en el caso de los recién llegados, quienes pueden desarrollar sus propias redes tanto al interior de colectividades bien establecidas, como aparte de ellas. De manera similar, las redes son susceptibles de cambiar, con el tiempo, debido a una diversidad de circunstancias. Estas variaciones no sólo se deben a las características propias de las comunidades. En su artículo seminal, Boyd subraya la importancia de estudiar los temas de género que, previamente, habían estado excluidos del análisis de la migración y las redes de asentamiento (Boyd, 1989). Entre otros puntos, señala la necesidad de incorporar, dentro de cualquier análisis, la división de trabajo por género, las diferencias de este tipo en el proceso de toma de decisiones en lo económico —dentro de la familia— y los modos cambiantes del trabajo femenino (Boyd, 1989).

El investigar sobre las redes sociales revela una cantidad importante de contradicciones acerca de cómo entender las propiedades de las redes en el análisis de la inmigración. Además, el estudio de aquéllas es abordado desde varias aproximaciones teóricas, las cuales tocaremos más adelante. Una característica central de las redes es la fortaleza o la debilidad de los lazos, al interior y entre ellas (Granovetter, 1973). Además del problema de la fortaleza frente a la debilidad, algunos consideran que los lazos fuertes pueden ser un mejor cimiento para la «acción expresiva», ya que sería más fácil apoyar



a aquellos que se encuentran en igualdad de circunstancias dentro de la red; mientras que la «acción instrumental» —ayudar a otros menos conocidos en la red— podría funcionar mejor en donde existen lazos más débiles (Lin, 2001). Otra característica incluye la multiplicidad de prácticas, como la transferencia de recursos, incluida la ayuda financiera al igual que otros apoyos y la solidaridad. Un tercer rasgo incluye la densidad de las conexiones entre individuos y entre redes. Portes (1995: 12) señala que:

Los núcleos de parentesco se traslapan con múltiples lazos laborales, religiosos y recreativos. Los grupos familiares a su vez están fuertemente vinculados entre sí por la proximidad residencial, los esfuerzos ocupacionales y las actividades de la iglesia. En estas situaciones, en las que «todo mundo conoce a todos los demás», proliferan las normas de la comunidad y las violaciones a las obligaciones de reciprocidad traen consigo altos costos. La solidaridad dentro de los grupos familiares se intensifica como una manera de diferenciarlos (y algunas veces proteger a sus miembros) respecto a un tejido ya bastante denso de relaciones «externas».

Kadushin encuentra que cuando existen huecos en una red (quizá una ausencia de lazos), es más probable que se dé un espíritu competitivo, mientras que en las redes con lazos densos es más probable que surja la cooperación (De Luca, 2003). Otras características, ya mencionadas, refieren a los aspectos de facilitación y constreñimiento de las redes. De ahí que éstas puedan constituir lugares y espacios de solidaridad en los que circula el capital social, para beneficio de sus miembros. O pueden, en algunas circunstancias, marginar y explotar a algunos miembros así como a subgrupos dentro de la red.

#### LA TESIS DE LA SOLIDARIDAD

En su artículo pionero sobre «la fuerza de los lazos débiles», Granovetter (1973) introdujo una nueva dimensión en el análisis de las redes. Anteriormente, los lazos firmes se habían considerado más efectivos para la transferencia informativa y de recursos, e incluso más adecuados para lograr la cohesión comunitaria. Basado en el estudio original de Gans (1962), el análisis de Granovetter sobre los italianos de Boston, que se encontraban empantanados en las disputas de la renovación barrial, reveló que los lazos fuertes de esta comunidad bastante cohesionada, en última instancia, obraban en contra de ellos. En tal circunstancia desarrolló su definición de la fuerza de los lazos interpersonales —cantidad de tiempo, intensidad emocional, intimidad (confianza mutua), servicios recíprocos—, lo que no es muy distinto de lo que Putnam definiría como el capital social (Putnam, 1993). Granovetter especulaba (aunque no llegó a una conclusión final) que si existen lazos fuertes dentro de un grupo de entretejido cerrado (*tight-knit*), que no se mezcla mucho con otros fuera de dicho conjunto, entonces es menos probable que la información y los recursos, que pueden ser cruciales, no fluyan hacia esa comunidad o red. Sugirió que los «lazos de unión» (bridging ties), retomados por Putnam (2000), serían una característica útil para su examen (Granovetter, 1973):

Un principio general por el cual comenzar esta investigación podría ser: mientras más uniones locales (¿por persona?) en una comunidad y mayor su grado, más co-



hesionada será la comunidad y más capaz de actuar en concierto. El estudio de los orígenes y la naturaleza (fuerza y contenido, por ejemplo) de tales lazos de unión ofrecería entonces una mirada inusual hacia la dinámica social de la comunidad.

Más tarde, conceptos como «inclusión» (*embeddedness*) y «capital social» estimularían la idea del uso de los lazos interpersonales y las redes sociales, tanto en las relaciones económicas como en las colectivas. Granovetter (1985) desarrolló el concepto de «inclusión» en particular en correspondencia con el comportamiento económico. Argumentaba que este último no estaba basado, simplemente, en una decisión racional y el interés propio, sino que los lazos interpersonales así como las redes, lo que él llamó «inclusión» (*embeddedness*) constituían un importante factor en la vida económica (Granovetter, 1985). Más tarde desarrolló este elemento para abarcar la «inclusión estructural», que apuntaba a los lazos y redes más amplios de una persona (Portes, 1995).

La manera en que los individuos son capaces de movilizar los recursos sociales, económicos y políticos depende de las características de las redes y la inclusión de las personas dentro de las mismas. Algunas de estas características, a las que generalmente se hace referencia como «capital social», incluyen las normas de reciprocidad, confianza colectiva, cooperación y prácticas de compromiso cívico (Putnam, 1993). El capital social es definido, típicamente, como una acumulación de recursos sociales, de índole moral y económicos dentro de los grupos o colectividades de la sociedad. Esos recursos pueden incluir los de tipo tangible, como préstamos sin intereses, información sobre empleos o ayuda en la vivienda. Sin embargo, Portes señala que «los recursos mismos no son capital social; el concepto se refiere en cambio a la habilidad de los individuos para movilizarlos cuando los necesita» (Portes, 1995). Y continúa con una diferenciación entre tipos de capital social altruista e instrumental, que refiere a los valores y la solidaridad limitada en el primer caso, mientras que la reciprocidad y la confianza supervisable, en donde los lazos son más débiles, pertenecen al segundo (Portes, 1995).

Algunas investigaciones demuestran que los lazos firmes, junto con la inclusión, son importantes para la transferencia y el movimiento de recursos e información. Por ejemplo, en contraste con «la fuerza de los lazos débiles» de Granovetter, Grieco (De Luca, 2003) ilustra que los inmigrantes con lazos fuertes, a través de un proceso de migración en cadena durante los años ochenta, eran capaces de acceder a información relevante, recibir hospitalidad y obtener un trabajo a su llegada en una ciudad centrada en la industria del acero en el Reino Unido. Lin (2001) sugiere, asimismo, que los lazos firmes son útiles para sostener recursos (expresivos), mientras que los lazos débiles pueden ser un mejor apoyo para obtener o desarrollar recursos (instrumentales). En términos de solidaridad étnica, las redes son también santuarios seguros para los socialmente excluidos, en particular para aquellos que experimentan diversas formas de racismo (Wahlbeck, 1999).

Es frecuente que las redes de inmigrantes estén ligadas con el proceso de integración de éstos. Aquí hay dos cuestiones importantes. La primera es que el proceso de integración, en una sociedad culturalmente diversa, a menudo se ve como el camino a seguir por parte de los inmigrantes, únicamente, para colocarse en la sociedad de llegada. En segundo lugar, los inmigrantes, incluso los indocumentados, por lo general construyen y cuestionan el grado y la intensidad del acomodo en su nuevo contexto.



En vez de entender la colocación del inmigrante como una forma típica y pasiva de integración e inclusión, la capacidad de agente del inmigrante opera a través de la construcción de prácticas y condiciones económicas, sociales y políticas en la vida cotidiana. Las redes pueden ser estructuras emergentes, que operan como procesos constructivos y fructíferos. De ahí que las redes locales y globales de inmigrantes constituyan significados de cultura y estrategias de trabajo, como parte de un proceso de adaptación y resistencia hacia los modos dominantes de las relaciones de poder. Smith nos recuerda que la gente practica «múltiples formas de adaptación y resistencia frente a las relaciones de poder dominantes» en el nivel local (Smith, 2002):

Así, las ciudades pueden ser conceptualizadas de manera útil como las sedes locales de la apropiación, adaptación y resistencia culturales hacia las «condiciones globales» según se experimentan, se interpretan y se entienden en la vida cotidiana de la gente ordinaria y según son mediadas por las redes sociales en las que están involucradas.

#### CUESTIONAMIENTOS A LA TESIS DE LA SOLIDARIDAD

Si las redes son vistas, principalmente, bajo una luz positiva —transfieren información y recursos, son productivas—, otros advierten que también pueden imponer restricciones, marginar y explotar. Hay todo un cuerpo de literatura que pone en duda la «tesis de la solidaridad», dado que «las redes contemporáneas se diferencian por clase, género y lugar, en vez de sólo por la identidad étnica» (Meagher, 2004). En otras palabras, mientras que las redes sociales radican en altos niveles de capital social, también pueden ser fuente de explotación y marginamiento de diversos miembros; son capaces de adoptar formas desiguales de control político y distribución injusta de los recursos; posibilitan la existencia de disparidades entre los miembros más antiguos y los más recientes; también dejan en puerta posibles divergencias entre los mediadores culturales y los encargados de la preservación cultural en la red. En este entorno, puede haber cambios en el ambiente regulatorio y político, en concreto, en las políticas del Estado y en el papel de los medios de comunicación y, por supuesto, sea abre la perspectiva de que surjan presiones y discriminación injustas sobre las mujeres por parte de la red, de modo que sea muy difícil cambiar los viejos roles de género. Finalmente, aunque es frecuente que las mujeres desempeñen un papel dominante al establecer las redes informales, también es común que ellas, junto a los subgrupos étnicos, sean excluidas de las redes más poderosas, dominadas por los hombres.

Como consecuencia, algunos miembros débiles llegan a estar carentes de la capacidad de acceder a los recursos disponibles; algunos pueden incluso necesitar del capital social para beneficiarse de los fondos de la red. Otros, simplemente, son demasiado pobres para crear nuevos vínculos. Esto los vuelve susceptibles de explotación por parte de los más poderosos. Además, algunos miembros de la red pueden renegar de sus obligaciones y dejar sin apoyo a los integrantes más débiles. O, simplemente, optar por no proveer apoyos. La explotación de los inmigrantes, por parte de los miembros de su mismo grupo étnico, está bien documentada (Jordan y Duvell, 2002; Tilly, 1990). Tilly señala que es factible que broten distinciones entre grupos étnicos



que conduzcan a «una jerarquía de ventajas y oportunidades» (Tilly, 1990). Como se mencionó antes, la solidaridad puede no operar debido a las políticas y regulaciones estatales. Por ejemplo, Collyer encontró que algunos «inmigrantes recientes efectivamente han sido «excluidos» por su costo (*priced out*), del mercado de capital social en Francia por restricciones migratorias que aplican después de su llegada y los fuertes lazos familiares son de menor valor para ellos y los lazos más débiles se tornan aun más importantes» (Collyer, 2003).

Algunos investigadores han encontrado que la disponibilidad del capital social así como la inclusión y, por tanto, la marginación junto a la exclusión de otros, de las redes varían en el interior de los grupos y entre ellos, por lo que ya no pueden darse por un hecho (Collyer, 2003; De Luca, 2003; Engbersen, 2001). En una ponencia presentada en el Congreso de Metrópolis de 2003, David Ip (2003) revela la naturaleza conservadora del «capital social», como categoría analítica, al estudiar a los migrantes que quieren echar a andar sus negocios. En una investigación realizada en Australia, que cubría a grupos asiáticos provenientes de China, Hong Kong y Taiwán, Ip encontró que a pesar de contar con un capital financiero muy codiciado para ser invertido en Australia todavía se les discrimina hasta el punto en el que muchos encuentran imposible establecerse. El estudioso afirma que quizá tengan todo el capital social de su comunidad pero, en última instancia, todavía son incapaces de establecer sus negocios debido a la discriminación de las autoridades y a sus reglas culturalmente inadecuadas (Ip, 2003). El capital social, de acuerdo con Ip, dificulta un análisis más detallado de la economía política, mismo que examine el racismo en la comunidad y la economía australianas de manera más amplia. Por otro lado, en su estudio de los chinos en Milán, De Luca (2003: 18–19) encontró que:

Cada quien puede manipular sus redes sociales de diferentes maneras con el objeto de lograr sus metas. Algunos buscan el logro personal principalmente dentro de la comunidad, mientras que otros escogen o son forzados a establecer lazos con la población y las instituciones locales con la intención de mejorar sus condiciones de vida.

Lo que puede inferirse, a partir de los cuestionamientos a la tesis de la solidaridad, es la variación dentro de los grupos y entre ellos, al igual que los efectos de las políticas y de la economía. Además, algunos estudios señalan que las redes sociales ya no juegan el papel de mediadores basados en la «solidaridad limitada». Es claro que el papel de las redes está cambiando.

#### REDES SOCIALES: UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA

En la investigación sobre redes existe una diversidad de corrientes teóricas (Meagher, 2004). Aunque buena parte de la investigación ha estado influida por los primeros trabajos de Granovetter, parte de ella, de naturaleza funcionalista, afirma que cuando las instituciones públicas y la moralidad pública son débiles, surgen más fácilmente las redes informales. Esta investigación muestra cierta tendencia a culpar a los individuos. Otras investigaciones, más ocupadas de la administración económica en la teoría de la



organización, sugieren que las redes son vistas como una forma más eficiente, de administración económica, que los mercados o las jerarquías burocráticas (Meagher, 2004). Una aproximación más crítica, relevante para nuestra investigación, tiene que ver con la solidaridad y la inclusión, a la vez que se ocupa de los problemas de la marginación y la postura de los miembros más débiles, incluidos los pobres. Las condiciones socioeconómicas y las políticas locales así como nacionales, la diferenciación comunitaria, al igual que la capacidad de agencia en la vida cotidiana, deben tomarse en cuenta.

Un acercamiento, que incluye estas cuestiones analíticas, es la de la «inclusión mezclada» (Kloosterman y Rath, 2001), que ha sido adoptada, principalmente, para el estudio de las pequeñas empresas y productores étnicos, aunque, conceptualmente, no es muy diferente de lo que otros han sugerido (Meagher, 2004; Pfau-Effinger, 2003; Portes, 1995). La inclusión mezclada conlleva un análisis de la estructura de oportunidad y del nivel de agencia e insertamiento en las redes sociales. La estructura de oportunidad puede examinarse desde una variedad de ángulos. Por ejemplo, los autores sugieren una aproximación de tres grados que incluye a los contextos nacional, regional y local. En cada uno de estos entornos es necesario entender los temas más amplios —económicos, institucionales y de política— como las estrategias y oportunidades del mercado laboral, así como las situaciones en el lado de la demanda del mercado. En el nivel local, los barrios proporcionan el espacio para la operación de las redes sociales (Kloosterman y Rath, 2001: 187):

[...] los barrios implican proximidad y, en este sentido, constituyen el lugar concreto evidente para muchas redes sociales y por tanto para el sostenimiento del capital social, tan importante para tantos negocios de los migrantes. En particular en este nivel se estructuran tanto la manera en que los actores se sitúan en las redes sociales (y su inclusión social) como los mercados en los que están activos, se conjugan y son el epitome de nuestro concepto de «inclusión mezclada».

Lo anterior tiene implicaciones metodológicas para nuestro estudio, en la medida en que necesitamos examinar las estructuras de oportunidad en el barrio al igual que en un espacio más amplio, en particular, la población regional y la ciudad. Por ejemplo, necesitamos examinar la cuestión acerca de qué mercados laborales existen en el área, qué trabajo pagado realiza la gente ahí. En otras palabras, ¿qué estructuras de oportunidad existen en el área? ¿Qué negocios étnicos se hallan en la zona? ¿Qué habilidades y credenciales tienen los migrantes que no son admitidas o utilizadas? ¿Existen jerarquías de oportunidades para diferentes grupos de inmigrantes?

## CONCLUSIÓN

¿Qué denotamos con el término «redes»? Al repasar los análisis y las definiciones mencionados aquí, en particular la de Boyd (1989), encontramos que las redes sociales de los migrantes parecen ser, típicamente, redes «étnicas» de inmigrantes. Para nuestra investigación necesitamos una concepción más amplia de las redes, que incluya tanto a la gente fuera del grupo étnico inmediato, como aquella que pertenece a otros grupos etnográficos, agentes de viajes, contrabandistas, patronos, terratenientes además de otros agentes y, por supuesto, a la familia, los amigos junto con los paisanos de la nación de



origen, a la vez que contemple organizaciones étnicas, religiosas y otras agrupaciones de apoyo. Suponer que las redes son exclusivamente «étnicas» puede ser engañoso.

Debemos considerar varios temas relacionados con las redes, los cuales deben incluir: las funciones de las redes, como la transferencia de recursos e información; los filtros para acceder a ese flujo; los agentes y los mercados; los vínculos entre los aspectos micro y macro del proceso migratorio. También necesitamos tomar en cuenta el tipo de red, incluidos factores como su multidimensionalidad (duradera o temporal); sus fortalezas/debilidades; su densidad (redes familiares que se traslapan con las de mercado, las religiosas, las residenciales); su multiplicidad al cumplir más de un cometido (ayuda financiera al igual que transferencia de la información).

Esto conduce a la cuestión de cuál es nuestra principal unidad de análisis: ¿debe ser la unidad doméstica, como sugiere Boyd (1989)? ¿O corresponde al individuo dentro de un grupo inmigrante/étnico particular (Tilly, 1990)? Dado que nos interesa el empleo informal pagado, entonces tal vez optaríamos por los individuos en un cierto número de grupos de inmigrantes. El énfasis no se da en la unidad doméstica, porque entonces tendríamos que incluir al trabajo informal no pagado, que no constituye un aspecto de nuestros propósitos fundamentales. Tampoco el énfasis en la red misma establece la unidad de análisis, sino que nos interesa ver qué son las redes y cómo facilitan las estrategias laborales de los inmigrantes, además de su participación en el empleo informal pagado.

En conclusión, una rápida vista panorámica de la literatura sobre las redes, como la realizada en este artículo, revela varias corrientes teóricas:

- La tesis que favorece la solidaridad —inclusión (Granovetter, 1985)— y enfatiza la importancia de los vínculos interpersonales en las relaciones y la vida económicas, según la cual no sólo somos seres racionales en lo económico, sino que también cuentan las redes y los lazos; las redes débiles y fuertes, asimismo, son importantes —aquí entra el trabajo seminal acerca de la «fortaleza de los lazos débiles», sobre la circulación de la información y los recursos—. A este debate se asocia la noción del capital social —la cual, me parece, Portes y Landolt (2000) definen mejor, cuando sugieren que los recursos mismos no son capital social—. En vez de ello, el concepto se refiere a la habilidad de un individuo para movilizar los recursos requeridos. En esta línea encontramos una investigación que apoya el argumento de que los lazos fuertes tienen resultados positivos en la solidaridad étnica así como en la circulación informativa y de recursos.
- Los cuestionamientos a la tesis de la solidaridad que se hacen sobre el fundamento de la diferenciación —clase, género, lugar, raza/etnicidad—. Las redes pueden ser altamente explotadoras, excluyentes y restrictivas para diversos miembros; hay una redistribución injusta de los recursos. Las mujeres, los miembros más viejos, los pobres, las minorías étnicas dentro de grupos más grandes, entre otros, pueden enfrentar tales problemas.
- Las redes y los mercados —se expande la noción de las redes sociales para incluir «las redes informales de mercado, las agencias de los mercados y los mecanismos de los mercados, como la publicidad o los procesos de compra y venta de información, los documentos falsos y los empleos» (Duvell, 2004)—. Estos se perciben, ciertas veces, como una ventaja para las redes



sociales étnicas, cuando ayudan a mantener la independencia y la invisibilidad o el anonimato. Duvell muestra cómo esto opera positivamente (genera movilidad ascendente) en el Reino Unido (un mercado sin regulaciones) para los polacos, quienes tienen un conjunto más laxo de conexiones que los turcos, quienes, a su vez, poseen grupos más estrechamente entrelazados (Duvell, 2004). Otro marco teórico incluye la teoría del regulamiento (*governance*) económico y la organización, además de la geografía económica. Dentro de esta perspectiva, las redes son percibidas como formas más eficientes de regulación (*governance*) que los mercados o las jerarquías burocráticas (Meagher, 2004).

- El papel que juega la agencia del inmigrante —y el de ésta en la vida cotidiana— junto con el de las redes como procesos de resistencia. La investigación orientada hacia el actor: 1) enfatiza la agencia en vez de la estructura; 2) observa las obligaciones específicas, los vínculos personales, la comunidad, el barrio y otros factores; 3) propone que las redes pueden ser estructuras emergentes (incluye a los posmodernistas, como Appadurai, cuando se orientan más hacia la agencia y son anti-estructuralistas) (Meagher, 2004).
- Un acercamiento crítico —de incorporación mezclada (Kloosterman *et al.*, 1999)— que incluye el análisis de la estructura de oportunidad (temas más amplios en lo económico, lo institucional y lo político —nuestro principal propósito en los ámbitos nacional, regional y local—), la agencia y la incorporación. Este acercamiento cuestiona el papel de las redes —tanto en términos de solidaridad, como en los de diferenciación—; toma en cuenta la agencia y la firmeza de los inmigrantes; analiza las estructuras de oportunidad y los temas de las políticas

Todos estos factores tendrán un efecto en la integración de los inmigrantes, quienes adoptan múltiples formas de acomodo y resistencia frente a las relaciones de poder dominantes en el rango urbano local. Es típico que ya hayan puesto un gran esfuerzo para acomodarse en la sociedad, grupo comunitario y barrio de llegada. No obstante, el aspecto más básico de la incorporación tiene que ver con el acceso a la igualdad social y a la participación.

## REFERENCIAS

- BOYD, M., «Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas», en *International Migration Review*, núm. 111, 1989, pp. 638–670.
- BRETTELL, C.B. y J. F. Hollifield (eds.) (2000), *Migration Theory*, Routledge, New York, London.
- CARNOY, M. y M. Castells (2001), «Globalization, the knowledge society, and the Network State: Poulantzas at the millenium», en *Global Networks*, núm. 1, pp. 1–18.
- COLLYER, M. (2003), «When do social networks fail to explain migration? Explaining the movement of Algerians to the UK», en *Conceptualisation des Reseaux sociaux en Migration: Productions Empiriques et Defis Theoriques*, Seminaire



- international organise par MIGRINTER (Migration internationales: Espaces & Societes), Maison des Sciences de l'Homme et de la Societe de Poitiers.
- DE LUCA, D. (2003), «The Networks of Chinese community in Milan», en *Conceptualisation des Reseaux sociaux en Migration: Productions Empiriques et Defis Theoriques*, Seminaire international organisé par MIGRINTER (Migration internationales: Espaces & Societes), Maison des Sciences de l'Homme et de la Societe de Poitiers.
- DUVELL, F. (2004), «Social Capital, Network and Markets. An Excerpt».
- \_\_\_\_\_ y Jordan, B. (2002), «Feeding back research findings: Perceptions and Potential», en *Does Implementation Matter? Informal Administration Practices and Shifting Immigration Strategies in Four Member-States*, University of Exeter.
- \_\_\_\_\_ (2002), «The immigrant's perspective: migration patterns, migration strategies and identities in the UK», en *Does Implementation Matter? Informal Administration Practices and Shifting Immigration Strategies in Four Member-States*, University of Exeter.
- ENGBERSEN, G. (2001), «The unanticipated consequences of panopticon Europe: residence strategies of illegal immigrants», en V. Guiraudon y C. Joppke (eds.), *Controlling a New Migration World*, Routledge, London, New York.
- GANS, H. (1962), *The urban villagers*, Free Press, New York.
- GHEZZI, S. y E. Mingione (2003), «Beyond the Informal Economy. New Trends in Post-Fordist Transition», en J. Friedman (ed.), *Globalization, the State and Violence*, Altamira Press, Walnut Creek.
- GOLD, S.J. (2001), «Gender, class and network: social structure and migration patterns among transnational Israelis», en *Global Networks*, núm. 1, pp. 57-78.
- GRANOVETTER, M. (1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», en *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.
- \_\_\_\_\_ (1973), «The Strength of Weak Ties», en *American Journal of Sociology*, núm. 78, pp. 1360-1380.
- IP, D. (2003), «Research paper on Three Chinese Groups in Australia», en *Metropolis Conference*, Vienna, septiembre.
- JORDAN, B. y F. Duvell (2002), *Irregular Migration. The Dilemmas of Transnational Mobility*, Edward Elgar, Cheltenham.
- KLOOSTERMAN, R. y J. Rath (2001), «Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored», en *Journal of Ethnic and Migration Studies*, núm. 27, pp. 189-102.
- \_\_\_\_\_, J. Van der Leun y J. Rath (1999), «Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands», en *International Journal of Urban and Regional Research*, núm. 2, pp. 252-266.
- LIN, N. (2001), «Building a Network Theory of Social Capital», en N. Lin, K. Cook y R.S. Burt (eds.), *Social Capital. Theory and Research*, New York.
- MEAGHER, K. (2004), *Unraveling network theory: a summary*, Sociology Department, University of Oxford.
- MINGIONE, E. y F. Qassoli (2000), «The participation of immigrants in the underground economy in Italy», en R. King, G. Lazaridis y C. Tsardanidis (eds.), *El dorado or Fortress? Migration in Southern Europe*, Macmillan, Basingstok.
- PFAU-EFFINGER, B. (2003), «Development of informal work in Europe-causal factors, problems, approaches to solutions», en *EU Workshop: Informal/Undeclared*



- red Work: Research on its changing nature and policy strategies in an enlarged Europe*, Brussels.
- PORTES, A. (1995), «Economic Sociology and the Sociology of Immigration: a Conceptual Overview», en A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, New York.
- \_\_\_\_\_, M. Castells y L.A. Benton (1989), *Overview World Underneath: the Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, London.
- \_\_\_\_\_, y P. Landolt (2000), «Social Capital: Promise and Pitfalls of its Role in Development», en *Journal of Latin American Studies*, núm. 32, pp. 529–547.
- PUTNAM, R. (1993), *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_, (2000), *Bowling alone: the collapse and revival of the American community*, Simon & Schuster, New York.
- SMITH, M.P. (2002), «Power in Place: Retheorizing the Local and the Global», en J. Eade y M. Christopher (eds.), *Understanding the City*, Blackwell, Oxford.
- TILLY, C. (1990), «Transplanted Networks», en V. Yans–McLaughlin (ed.), *Immigration Reconsidered. History Sociology and Politics*, Oxford University Press, New York, Oxford.
- VERTOVEC, S. (1999), «Conceiving and researching transnationalism», en *Ethnic and Racial Studies*, núm. 22, pp. 447–462.
- \_\_\_\_\_, (2003), «Migration and other Modes of Transnationalism: Towards Conceptual Cross–Fertilization», en *International Migration Review*, núm. 37, pp. 641–665.
- WAHLBECK, O. (1999), *Kurdish Diaspora: A Comparative Study Of Kurdish Refugee Communities*, Macmillan, London.
- WILLIAMS, C. y J. WINDEBANK (1998), *Informal employment in the advanced economies. Implications for work and welfare*, Routledge, London.