

BELTRÁN, Joaquín; OSO, Laura; RIBAS, Natalia (2007)

Empresariado étnico en España

Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración i Fundació CIDOB

Disponible en format digital a <www.cidob.org>

A més d'*Empresariado étnico en España*, als darrers quatre anys s'han publicat, a l'Estat espanyol, cinc llibres més¹ que tracten aquesta temàtica de manera parcial o des d'enfocaments diversos. Totes sis obres aborden la qüestió dels emprenedors immigrants o ètnics (les denominacions no estan exemptes de debat) des d'enfocaments diferents: sociològics, antropològics, econòmics i geogràfics i en àmbits geogràfics diferents, basats sobretot en les àrees metropolitanes de Madrid i Barcelona.

Quant als coordinadors d'*Empresariado étnico en España*, Joaquín Beltrán és antropòleg social, professor de la Universitat Autònoma de Barcelona. Oso i Ribas són sociòlegs. Laura Oso és professora de la Universitat de la Corunya. Natalia Ribas és investigadora Marie Curie al Laboratori Mediterrani de Sociologia. Consuelo Rumí, actual secretària d'Estat d'Immigració i Emigració i presidenta de l'Observatori Permanent de la Immigració, realitza la presentació del llibre. *L'Empresariado étnico en España* és un volum col·lectiu que recull els textos d'un seminari celebrat l'any 2002 a la Universitat Autònoma de Barcelona.

El volum de Beltrán, Oso i Ribas conté cinc capítols. El primer té un caire teòric. El següent mostra cinc exemples de la implantació dels negocis ètnics en algunes ciutats o barris. El tercer s'acosta a les emprenedores immigrants. El quart s'aproxima a les estratègies emprenedores dels xinesos i dels senegalesos. El darrer, amb només una aportació, desenvolupa algunes claus del caràcter transnacional dels negocis ètnics.

Al seu article, dins del primer capítol teòric, Beltrán, Oso i Ribas justifiquen la utilització de l'expressió «empresariat ètnic»: «a diferencia de la expresión “empresariado inmigrante”, nos permite incluir el dinamismo de los empresarios gitanos». De totes maneres, com ells mateixos reconeixen:

[...] concepto controvertido, el de empresariado étnico, puesto que si de etnia y de empresarios se trata, nos podríamos preguntar ¿por qué sólo estudiar a las etnias minoritarias (gitanos inmigrantes) y no también a la(s) mayoritaria(s)? Otro argumento que se puede esgrimir es que un número considerable de empresarios de origen extranjero ha dejado de pertenecer a la categoría administrativa de inmigrante, porque se ha nacionalizado o naturalizado español. (P. 15)

[...] estos ciudadanos, que suelen ser los que más tiempo llevan residiendo en España, coinciden con los que se caracterizan por una mayor actividad empresarial, pues el tiempo les ha permitido ahorrar el capital, así como adquirir los conocimientos necesarios para abrir sus negocios, que con frecuencia son los más potentes y de mayor capitalización dentro de sus grupos étnicos. La categoría «inmigrante», como vemos, no está exenta de limitaciones. (P. 25)

Al primer capítol, també hi participa Ivan Light (p. 41-68), un dels pioners de l'*ethnic business* als EUA, amb un text en castellà, el qual té el valor d'oferir el resum de les idees més importants del llibre *Ethnic Economies* (2000), del qual n'és autor

1. Beltrán, 2003; García Ballesteros i altres, 2006; Solé i Parella, 2005; Serra, 2006; Solé, Parella i Cavalcanti, 2007.

juntament amb Steven Gold. *Ethnic Economies* va aparèixer en un moment en què els conceptes de negoci ètnic; economia de propietat ètnica; economia de control ètnic; economies d'enclavament ètnic; economia ètnica formal, informal i il·legal; etc. (conceptes que també es repassen al primer article) ja estaven prou madurs, després de les publicacions pioneres en aquest camp a la dècada de 1970 i dels debats encetats posteriorment arran de la implantació i consolidació del fenomen dels emprenedors immigrants als EUA i també, en menor mesura, a uns altres països europeus. Aquest fenomen ha arribat molt més tard a Espanya: als darrers anys han aparegut els primers llibres que l'aborden. Beltrán (2003) n'és precisament un dels investigadors pioners a l'Estat. Tot i així, sembla que les categories o els conceptes encunyats als multiculturalis EUA tenen encara una translació poc fluida a la nostra situació: la presència de Little Polonies, Koreatowns, Chinatowns, etc. a Europa no està tan desenvolupada com als EUA.

La nostra percepció de les migracions, sobretot en entorns urbans, és, doncs, encara molt diferent de la nord-americana. Precisament per això és tan oportú que Beltrán, Oso i Ribas ens ofereixin, al primer article, la «seva» definició d'empresari ètnic (p. 23-28), una definició més aviat adaptada al context actual de les migracions a l'Estat espanyol. D'entrada, convé no considerar només «empresari» el gran empresari, sinó també qualsevol microemprenedor que posa en joc els seus mitjans de producció (capital, treball i mercaderies), per obtenir-ne beneficis. L'emprenedor és, doncs, el treballador no assalariat. En segon lloc, «ètnic» fa referència a la capacitat d'un grup humà de generar una identitat comuna. En aquest sentit, «la etnicidad no la determina exactamente la nacionalidad», de manera que, dins l'Estat espanyol, tots reconeixem les especificitats culturals i ètniques dels catalans, dels andalusos, etc., però també les dels gitanos i dels *maragatos*. «De cual-

quier modo, la categoría étnica ha adquirido una nueva dimensión, asociada a las nuevas corrientes migratorias y al aumento de la diversidad y del volumen de poblaciones de origen extranjero» (p. 25). «Los recursos étnicos pueden resultar ventajosos para la creación de empresas, pero conllevan también desventajas».

D'altra banda, «el empresariado étnico responde a una multiplicidad de experiencias diversas y no siempre constituye una "estrategia refugio" ante la exclusión social» (p. 26). Finalment, no tots els emprenedors ètnics es dediquen al comerç de productes o a la provisió de serveis destinats només a una clientela coètnica. «[...] los inmigrantes también están entrando en el sector industrial, como la confección de ropa, siendo dueños y trabajadores de muchos talleres. O en la construcción, en servicios de limpieza, con pequeñas empresas que se ofrecen a quienes los quieren contratar. Incluso en la agricultura se nota su presencia empresarial, por no hablar del pujante sector inmobiliario, que no cesa de atraer su capital e iniciativas empresariales» (p. 27).

Definiremos el empresariado étnico como aquel conjunto de actividades empresariales realizadas por personas pertenecientes a grupos étnicos, de origen migrante o no, y con una significativa, aunque no absoluta, dependencia del capital social proporcionado por los recursos étnicos. Entre estos recursos, podemos señalar: el valor de la lealtad y la confianza, los lazos de la solidaridad y reciprocidad, el empleo de coétnicos, la ayuda familiar, las facilidades de préstamo de dinero por parte de familiares, amigos y vecinos, la socialización étnica y estrategias económicas étnicas (a menudo vinculadas a los lugares de origen). (P. 27)

Al seu article, Light hi tracta dos tòpics envers els negocis ètnics. D'una banda, no hi ha explotació als empleats, sovint coètnics, per part del propietari del negoci quan ell no obté beneficis, tot i que és

més ric que ells pel fet de ser-ne l'amo. D'altra banda, a Europa, atesa la gran pressió de regulacions per dur a terme un negoci «algunos inmigrantes que no están legalmente habilitados para el autoempleo, lo llevan a cabo de todos modos desafiando la ley».

Resulta innecesario decir que los inmigrantes en Europa son mal intencionados, más bien es la combinación de recursos débiles, desventajas en el mercado laboral y el autoempleo lo que les anima e incluso les obliga a subvertir las regulaciones con el objetivo de prosperar o, en muchos casos, simplemente a sobrevivir en las empresas. (P. 51)

De totes maneres, «una vez autoempleados, luchan contra las regulaciones, casi siempre tratando de liberarse de ellas, pero cuando sirven a sus intereses, pidiendo más» (p. 51). Aquesta situació pot produir-se, per exemple, quan uns botiguers ètnics que ja fa anys que són a la ciutat que els ha acollit lluiten perquè l'Administració pública limiti la creació de nous comerços d'immigrants arribats recentment. Aquests casos mostren, com em va comentar una persona d'una administració local catalana, que els botiguers d'origen estranger que fa temps que són al país, al capdavant, es comporten com a botiguers autòctons.

Paradoxalment per a Light, a les ciutats on l'Administració pública ha aplicat estrictament la normativa laboral i comercial, com a Amsterdam, determinats negocis ètnics, com ara els tallers tèxtils dels immigrants, han de tancar o han de ser deslocalitzats a països amb mà d'obra més barata, al mateix temps que molts immigrants empleats perden els seus llocs de treball, de manera que creixen les possibilitats que els nous aturats immigrants cerquin un «refugi» amb la creació de negocis ètnics nous, en un cicle que podria ser inacabable.

Light destaca que els immigrants emprenedors biculturals «gracias a la globalización, lo

que previamente eran economías étnicas locales, ahora se integran de forma progresiva en cadenas globales de producción y distribución». «Ahora el escaparate de la oficina de una inmobiliaria inmigrante o étnica local a menudo es una filial de una red global que conecta el escaparate con la diáspora». «En los países angloparlantes, que son de un tremendo monolingüismo, las empresas de los inmigrantes bilingües y biculturales mantienen las exportaciones» (p. 56). Una anècdota: un dels emprenedors d'origen indi a la Rambla de Barcelona em va confessar que parlava set llengües i que tenia familiars distribuïts a diferents països. Light crítica, a més, dos punts de vista ideològics: el d'una esquerra determinada que considera el paper protagonista dels immigrants i de les minories ètniques en una revolució socialista eventual i que, al mateix temps, no pot comprendre l'existència d'emprenedors ètnics «autoexplotats», i el d'un conservadorisme determinat que promou «el autoempleo de las minorías en vez de combatir la situación de desventaja por motivos raciales o étnicos» (p. 60).

Yolanda Herranz, al tercer article del capítol teòric introductor (p. 69-100), explica, tot seguint la teoria de la segmentació o dualització del mercat, com els immigrants que no tenen accés al mercat laboral primari (amb bons sous, bones condicions i possibilitat d'ascens), a causa de la seva etnicitat o manca de qualificació laboral, es veuen abocats al mercat de treball secundari. Tot i així, segueix Herranz, ha aparegut una nova forma d'inserció laboral entre els immigrants: la de l'emprenedor. L'emprenedor immigrant s'enquadra dins de la teoria de l'enclavament ètnic o de l'enclavament immigrant, encunyada per primer cop per Wilson i Portes l'any 1980 i que «hacen referencia a los grupos de inmigrantes concentrados espacialmente que organizan una variedad de empresas» (p. 75). La base de l'èxit econòmic està en la solidaritat ètnica entre empleador i empleat. L'empleat pot trobar a l'enclavament ètnic unes condicions

més favorables que no pas les que tindria al mercat secundari. Bonacich, l'any 1973, amb la seva teoria sobre minories inter-mediàries, va constituir-se en antecedent de la teoria de l'enclavament ètnic.

Barris d'immigrants i enclavament ètnics no són necessàriament la mateixa cosa:

La participación en el enclave se define por el lugar de trabajo: los empresarios del enclave son propietarios de empresas en un área donde se concentran empresas similares y, por esto, la etnicidad entre empleados y empleadores se da en el lugar de trabajo y no en el de residencia. (P. 77)

Segons aquesta definició, un barri d'immigrants pot ser alhora un enclavament ètnic si disposa d'una alta concentració d'empreses. Un enclavament ètnic, però, no és forçosament un barri d'immigrants. Les empreses dins de l'enclavament poden estar integrades verticalment o no, és a dir, ser les unes proveïdores de les altres, consumidores. En tot cas, el requeriment de la concentració geogràfica fa la teoria de l'enclavament massa restringida, perquè hi ha casos on sí que es produeix un domini ètnic sectorial (com ara, per exemple, el col·lectiu llatinoamericà al sector privat de l'odontologia a Madrid), però que no està necessàriament concentrat en l'espai (com ara, per exemple, els majoristes tèxtils xinesos a l'Eixample de la Dreta Sud a Barcelona).

El concepte d'economia ètnica sorgeix, doncs, com una alternativa a la teoria anterior. En tot cas, l'expressió «enclavament ètnic» gaudeix d'una presència més gran entre els investigadors que les altres expressions («barri d'immigrants», «economia ètnica», etc.), tal com és palès en el llibre que ens ocupa. La quasi vulgarització de l'expressió «enclavament ètnic» fa que se'n doni per suposat el significat, de manera que, finalment, el concepte s'empobreix i perd força.

Per a Herranz, dins de l'economia ètnica, s'hi utilitzen expressions com ara la

d'«empresariat ètnic» o «negocis ètnics» o «empresariat immigrant» i «negocis dels immigrants» (tot i la reserva dels coordinadors del llibre que ens ocupa per emprar el qualificatiu «immigrant»), la definició dels quals està en la tendència de la que reproduïx línies més amunt, proporcionada pels coordinadors de l'obra al primer article.

Certament, l'economia ètnica tendeix a concentrar-se al principi en els barris vells d'immigrants (Lavapiés a Madrid o Ciutat Vella a Barcelona), on els negocis ètnics troben bones oportunitats (preu del lloguer i demanda coètnica, etc.), però més endavant els emprenedors ètnics es dispersen per uns altres llocs de l'àrea metropolitana.

El capital humà o conjunt de coneixements i qualificacions adquirits no és l'únic factor que pot explicar l'èxit o el fracàs dels emprenedors ètnics, si no, els emprenedors no serien ètnics: cal tenir en compte el seu capital social, no només basat en vincles familiars, sinó també ètnics. Uns altres tipus de vincles, com ara els religiosos o els polítics, els poden associar més aviat a la població autòctona, i també amb el context del lloc d'acollida o d'estructura d'oportunitat, basat en les polítiques dels governs receptors que interposen o no barreres a la immigració; les condicions d'expansió o de contracció del mercat laboral, tant d'ingressos alts com d'ingressos baixos, com també l'increment del consum de béns i serveis; la receptivitat als nousvinguts de les comunitats ètniques preexistents, i l'opinió pública sobre la immigració o sobre els grups o les minories concretes dins de la societat de recepció, que dependrà en part dels dos primers factors: l'obertura de polítiques públiques i el mercat laboral expansiu.

Herranz conclou amb la qüestió de les xarxes ètniques:

Las redes de relaciones entre los inmigrantes no sólo intervienen en la decisión de emigrar a un lugar determinado, sino en la

conexió de la oferta en el país emisor com la demanda del país receptor.

El «país emisor» no és necessàriament el país d'origen de la persona o del grup que emigra, sinó que en pot ser un altre, fet sovint entre els immigrants d'origen indi o pakistanès, atesa la propensió d'aquestes persones a tenir família a l'Àsia oriental (Hong Kong, Singapur, etc.) i a l'Àfrica (Kenya, Nigèria, etc.), per raons històriques (la Commonwealth promouia la mobilitat d'aquests grups). D'altra banda, els xinesos mantenen lligams amb els seus coètnics europeus i amb la Xina. Així, no és estrany que apareguin, entre aquests grups d'immigrants, autèntiques petites empreses transnacionals de caràcter familiar, com explica Joaquín Beltrán.

L'existència d'aquestes xarxes explica per què els residents o els comerciants immigrants d'un mateix sector (com passa de vegades als comerços majoristes xinesos) o de diferents sectors tendeixen a concentrar-se en determinades àrees urbanes.

Com a aportació teòrica del volum, Àngeles Arjona (p. 155-180) recorda que Kloosterman (2000) estableix una sèrie de models d'«incrustació social» dels negocis ètnics: el *neoamericà*, típic dels països anglosaxons desregulats, on els baixos sous dels assalariats empenyen els immigrants a esdevenir emprenedors; el *Rhineland*, present a França, Àustria, Luxemburg i Alemanya, oposat a l'anterior, on la taxa d'autoocupació és menor, i el model *nòrdic* dels països escandinaus, mitjançant el qual, amb les seves polítiques igualitàries del benestar, els immigrants tendeixen més aviat a inserir-se al mercat de treball. Arjona proposa un nou model, el del sud d'Europa, amb una presència molt important d'economia submergida, treball estacional abundant, nivell elevat d'atur, grans diferències regionals i context jurídic restrictiu que no facilita que els immigrants iniciïn els seus negocis.

Fins aquí, les aportacions de caire més conceptual del llibre. Els articles següents

aborden qüestions més empíriques o descriptives. Mònica Buckley centra el seu article (p. 103-128) sobre els negocis dels immigrants a la Comunitat de Madrid, a dos barris de la capital madrilenya on va fer treball de camp l'any 1997, a més de disposar de les dades de les altes de les llicències de l'Impost d'Activitats Econòmiques (font que empra, tot i les mancances que ella mateixa en lamenta): Lavapiés i Cuatro Caminos, a banda i banda de l'eix Bravo Murillo. La font que utilitza només li permet agrupar els possibles orígens dels estrangers en quatre grups en funció dels seus noms: Àfrica negra; Magrib i Mashrek; asiàtics (del centre, sud i est d'Àsia), i llatinoamericans. Quant al primer grup, en destaca la venda ambulant, sobretot en el cas dels senegalesos. Els emprenedors del Magrib i Mashrek també s'hi dediquen, tot i que s'orienten més cap al sector de la construcció, la restauració i el comerç alimentari. Els asiàtics s'especialitzen sobretot en la restauració i en els comerços, tant el mixt com el de l'alimentació, i en la producció i venda de la confecció tèxtil, sobretot a l'engròs.

Hi ha nombrosos comerços a l'engròs a Lavapiés, barri al qual acudeixen no només uns altres comerciants immigrants residents a Madrid i a la resta de l'Estat espanyol, sinó fins i tot de l'estranger, atrets pels bons preus, cosa que provoca molèsties entre els veïns per les activitats de càrrega i descàrrega, les deixalles, etc., però en responsabilitzen l'Ajuntament, que llavors no havia detingut la concessió de llicències de majoristes. Tant en el cas de Lavapiés com a Cuatro Caminos, Buckley insisteix en la capacitat dels negocis dels immigrants per generar noves centralitats i revitalització comercial, que ha acompanyat la revitalització urbana d'iniciativa pública, en especial a Lavapiés. A més, segons l'autora, l'aparició de les activitats dels emprenedors d'origen estranger ha facilitat la integració dels grups nacionals que, d'alguna manera, es representen en el barri. Segons Buckley, els veïns

autòctons veuen, en general, en aquests emprenedors, treballadors respectables, visió positiva que no comparteix Ángeles Arjona.

Els comerços dels immigrants al barcelonès districte de Ciutat Vella és el tema de l'article (p. 129-154) de l'antropòleg Jordi Moreras, tot i que la seva anàlisi no aprofundeix tant aspectes etnoantropològics, com ara els efectes del teixit comercial ètnic en el context urbà. Moreras es pregunta fins a quin punt els comerços nous dels immigrants són processos compatibles o incompatibles. L'autor fa esment, per exemple, dels anomenats «guetos comercials». Una altra distinció que realitza Moreras és la de l'especialització dels botiguers immigrants vers els col·lectius estrangers del barri, enfront de la diversificació cap a la població autòctona. Totes dues orientacions, conclou Moreras, són compatibles i, com han subratllat uns altres autors, la segona sol succeir en el temps la primera. En aquest progrés professional, l'antropòleg hi destaca l'ascens social que suposa, per exemple, per als botiguers pakistanesos, ser reconeguts per les associacions de comerciants de barri o ser considerats interlocutors o representants de la seva «comunitat» davant les autoritats locals. Moreras ofereix les xifres i la cartografia de l'evolució creixent dels comerços dels immigrants entre 1996 i 2001 a Ciutat Vella, com també el comentari dels patrons de localització dels comerços en relació amb els residents estrangers.

L'estudi dels emprenedors ètnics a Almeria (Ángeles Arjona, p. 155-180) també es preocupa per la localització i els trets d'aquestes activitats. Els pilars econòmics de l'esmentada província (els serveis, l'agricultura, la construcció i la indústria del marbre) demanen molts treballadors immigrants. En aquest entorn, alguns dels immigrants procuren esdevenir més emprenedors que no pas treballadors, a causa de les dures condicions dels assalariats.

Hi ha tres articles que s'acosten a la

temàtica de la venda ambulants i de la venda al carrer, sobretot a Barcelona. José Luis Molina i Aurelio Díaz (p. 181-194) ho fan de manera més teòrica; Rafael Crespo (p. 249-262) estudia els antecedents històrics, religiosos i sociològics del grup senegalès dels *móodu-móodu*, especialitzat en aquest tipus de negocis, i Alejandro Goldberg (p. 263-286) aporta dades empíriques d'un estudi etnogràfic fet sobre el mateix col·lectiu. En la mateixa línia etnogràfica, Joaquín Beltrán explica el gènere de vida dels empresaris de la diàspora xinesa.

L'actuació emprenedora femenina ocupa els treballs de Carlos Pereda (p. 197-210), del Colectivo Ioé (un estudi descriptiu estadístic sobre les dones emprenedores a l'Estat) i de Laura Oso i Natalia Ribas (p. 211-228, sobre les dones dominicanes i marroquines a Barcelona i a Madrid).

Finalment, Natalia Ribas i Juan David Sempere (p. 289-310) parlen dels moviments transnacionals circulars dels magribins que viatgen entre Alacant i Tànger, que alimenten l'anomenada «economia del basar» i el «negoci de la maleta» d'Alacant, com a emprenedors o consumidors, com també de les activitats semblants al que els autors anomenen «economia de frontera», amb l'exportació, legal o no, de productes espanyols, des de Ceuta i Melilla i els territoris magribins. Els productes manufacturats magribins no poden competir amb la qualitat i els baixos preus (sense impostos) dels productes espanyols, situació que perjudica greument l'economia nord-africana i que empeny pobles del Rif a dedicar-se al contraban i al contraband de l'haixix.

En definitiva, el llibre *Empresariado étnico en España* és molt oportú. Ens ofereix aportacions valuoses, tant teòriques com empíriques, que no han perdut actualitat malgrat els anys transcorreguts entre la data de celebració de la reunió que va aplegar tots els autors i la data de publicació. La lectura d'aquesta obra és acon-

sellable per a investigadors i estudiants de doctorat que ja estiguin familiaritzats amb els textos bàsics de la sociologia de les migracions nord-americana i europea.

Referències bibliogràfiques

BELTRÁN ANTOLÍN, Joaquín (2003). *Los ocho inmortales cruzan el mar: Chinos en Extremo Occidente*. Barcelona: Bellaterra.

BONACICH, E. (1973). «A Theory of Middleman Minorities». *American Sociological Review*, núm. 38, p. 583-594.

KLOOSTERMAN, R. (2000). «Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: a Theoretical Exploration». A RATH, J. (ed.). *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. Nova York: Saint Martin Press, p. 90-106.

WILSON, K.; PORTES, A. (1980). «Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami». *American Journal of Sociology*, vol. 86, p. 295-319.

GARCÍA BALLESTEROS, Aurora; GARCÍA ESCALONA, Emilia, HERNANDO SANZ,

Felipe; JIMÉNEZ BLASCO, Beatriz; MARTÍN JIMÉNEZ, Ana; MAYORAL JIMÉNEZ, Milagros; PÉREZ SIERRA, Carmen; REDONDO GONZÁLEZ, Ángela; SASSANO, Silvana; VÍNAS BENEÍTEZ, Gregorio (2006). *Inmigrantes Emprendedoras en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Comunidad de Madrid. Consejería de Economía e Innovación Tecnológica. Dirección General de Economía.

SERRA DEL POZO, Pau (2006). *El comercio étnico en el distrito de Ciutat Vella en Barcelona*. Barcelona: Fundació La Caixa.

SOLÉ, Carlota; PARELLA, Sònia (2005). *Los negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona: Fundació CIDOB.

SOLÉ, Carlota; PARELLA, Sònia; CAVALCANTI, Leonardo (2007). *L'empresariat immigrant a Espanya*. Barcelona: Fundació La Caixa.

Pau Serra del Pozo

Universitat Internacional de Catalunya
Departament d'Humanitats

BOLÒS, Jordi

Els orígens medievals del paisatge català: L'arqueologia del paisatge com a font per a conèixer la història de Catalunya

Barcelona: Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 2004, 462 p.

Textos i Estudis de Cultura Catalana, 100

ISBN 84-8415-647-8

[N'hi ha un altre tiratge: Barcelona: Institut d'Estudis Catalans (Memòries de la Secció Històrico-Arqueològica, LXIV), ISBN 84-7283-745-9]

Amb aquest treball, més que a confeccionar una síntesi, Jordi Bolòs aspira a fer una «guia» de les recerques efectuades fins ara en el domini de l'arqueologia del paisatge i escampar-ne, així, la metodologia. L'autor, historiador medievalista prou reconegut, passa pel sedàs tot allò que ha

estat fet en matèria d'arqueologia medieval als Països Catalans en general, no només estrictament al Principat, en la perspectiva europea dels darrers cinquanta anys, ben bé des de la llavor sembrada per W.G. Hoskins (1955). És, doncs, un exercici d'estat de la qüestió dret i fet.