

CECILIA INÉS JIMÉNEZ\*

## ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN DE LOS MIGRANTES ARGENTINOS

### 1.- *Introducción*

Las migraciones internacionales son resultado de densos e imbricados procesos de transformación social de los espacios sociales de origen y de destino de los migrantes (Sayad, 1989). Los cambios en el espacio social español durante las últimas décadas han convertido a España en un polo de atracción de la migración internacional, ejerciendo cierto *efecto campo* sobre las disposiciones migratorias de los agentes. La sociedad española se transformó profundamente durante las últimas décadas, al adaptarse su economía a las condiciones de competitividad y producción imperantes a escala global. España se convirtió así en demandante de mano de obra barata y flexible. Por su parte, tras décadas de neoliberalismo y ajustes estructurales que empobrecieron a las clases medias y populares, el espacio social argentino generó una población candidata a movilizarse espacialmente.

Las migraciones de argentinos de las clases medias a España, así entendidas, imprimen una serie de desafíos a las personas que las protagonizan. Los agentes han de acomodarse a las nuevas posiciones sociales que comienzan a ocupar, para lo que intentarán hacer valer sus recursos, conocimientos, experiencias y trayectorias anteriores. Las posibilidades de revalorizar estos elementos dependen, en gran medida, de las disposiciones incorporadas de los agentes –de las que forma parte el propio proyecto migratorio–, así como también de las condiciones presentes en el contexto de recepción. Contexto que se encuentra estructurado, segmentado, y que puede orientar a los agentes a unas adscripciones sociales que no siempre se corresponden con las que los signaban en el país de origen. Los migrantes acceden a la sociedad de destino en determinadas condiciones, quedando asignados a los sistemas de desigualdad y estratificación de estas (Pries, 1998).

---

Recibido: 30-III-2012

Versión aceptada: 1-X-2012

\* Departamento de Sociología V, Teoría Sociológica, Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid, Campus de Somosaguas, 28223, Pozuelo de Alarcón. Correo electrónico: ceciliaj@cps.ucm.es.

En este artículo nos proponemos analizar, a partir de los resultados de investigación de una tesis doctoral<sup>1</sup>, cómo inciden los recursos de los migrantes en la configuración de sus trayectorias sociales en el espacio social de destino. Para ello, en primer lugar, y tras una breve definición conceptual que toma de modelo de análisis la teoría de Pierre Bourdieu, analizamos las transformaciones acaecidas en España, que confluyen en otorgarle un importante papel en la recepción de inmigración internacional en el actual marco del capitalismo flexible. Posteriormente, examinaremos los procesos de incorporación laboral de los migrantes de las clases medias argentinas en el espacio social español, de acuerdo a su pertenencia a distintas fracciones en origen (pequeña burguesía patrimonial, clase media de servicios y clase media baja). Atenderemos a las diferentes estrategias que implementan los agentes para insertarse en el mercado laboral español, desde que los sujetos arribaron hasta que pasaron algunos itinerarios y recorridos.

## 2.- *Capitales y trayectorias de los migrantes: el salto entre dos espacios sociales*

Comprender el proceso de inserción de los migrantes argentinos en España, atendiendo a su pertenencia a diferentes fracciones de las clases medias, supone una operación de cierto riesgo. Implica dar cierto *salto mortal* sociológico, dado que entran en consideración dos espacios sociales (el argentino y el español), cada uno con una configuración socio-histórica y estructural particular, correspondiente a procesos de modernización realizados en distintos ritmos (Pedreño, 2006; Wagner, 2007). Considerar la particularidad histórica de cada uno de estos *espacios sociales* es de vital importancia para comprender cómo los migrantes argentinos de las clases medias se posicionan en el espacio social de destino, el español.

Esta cuestión redimensiona la eficacia que tienen los capitales de los migrantes en los diferentes campos de actividad del contexto de recepción. En este artículo nos referiremos a *capitales* como aquellos recursos con los que cuentan los agentes, que son producidos en marcos institucionales específicos, como es el espacio social del Estado-nación de origen de los inmigrantes<sup>2</sup>. Por este motivo, entendemos que los capitales de los

<sup>1</sup> La investigación doctoral titulada *Desclasamiento y reconversiones en las trayectorias de los migrantes argentinos de clases medias*, indaga los mecanismos sociales que operan como motores de las migraciones de argentinos a España, tomando en consideración tanto el contexto de origen como el de recepción. Agradezco a mis directores de tesis, José Manuel Fernández e Iñaki García Borego, por su asesoramiento y paciente guía. También quiero agradecer a las personas que brindaron sus testimonios que sirven de materia prima de los análisis.

<sup>2</sup> Agradecemos a Anne-Catherine Wagner por afianzarnos en la diferenciación conceptual entre *recursos* internacionales y *capitales* nacionales, sugerida en una entrevista personal. Para esta autora, «los recursos internacionales no tienen valor más que relacionamente, en relación a cada una de las estructuras nacionales» (Wagner, 2005: 349; traducción propia). Así, apelar al concepto de capital bourdiano remite a la generación y reconocimiento de los mismos en el seno de un espacio social nacional determinado. Esto supone, asimismo, que los capitales requerirán la validación y traducción a un nuevo espacio social (de destino)

migrantes necesitarán de mecanismos de traducción en el nuevo espacio social, el de destino.

El concepto de *capital* es una de las herramientas analíticas fundamentales en la obra de Bourdieu. De un lado, porque la ampliación de este concepto desde el terreno meramente económico hasta diferentes esferas del mundo social, aporta elementos para comprender «las relaciones de dominación y la estratificación social» (Castián Maestro, 2004: 317). De otro lado, porque su concepción múltiple y dinámica permite atender al modo en que los capitales, en tanto diferentes formas de poder social, son susceptibles no sólo de transmisiones (como la herencia), sino de traducciones y/o de reconversiones (Bourdieu, 1998).

Los capitales que funcionaban en la *producción de valor* en el espacio social de origen, y promovían unos posicionamientos de clase, pueden no garantizar esta cuestión automáticamente en destino (Weiss, 2006)<sup>3</sup>. Los agentes deben hacer valer esos capitales en el nuevo contexto, puesto que al migrar se produce una especie de suspensión práctica de su valor. Los capitales *económico* y *cultural* han de validarse en los diferentes campos específicos en que estos son eficientes. El capital económico, por ejemplo, se pone a prueba en el terreno de la pequeña empresa o emprendimientos autónomos, para lo que se ha de contar, además, con unas disposiciones específicas. El capital cultural/escolar, en cambio, más dependiente de un reconocimiento institucional, requiere de mecanismos de validación más complejos (por ejemplo, la homologación de titulaciones, como veremos). Tras la migración, también es puesto en cuestión el capital *social*, comúnmente analizado como *redes*, capital que colabora en definir los lugares donde se asentarán los migrantes y las posibles inserciones ocupacionales.

Para que los capitales sean eficientes en el espacio social de destino, los agentes habrán de hacer reconversiones o traducciones de los mismos. Traducciones que, como veremos en el análisis empírico, asumen diferentes formatos, más o menos institucionalizados, pero que requieren de *tiempo* de asentamiento en el espacio social de destino. Como analizaremos en los próximos apartados, el principal lugar por donde los migrantes comienzan a hacer valer sus capitales en el espacio social español es, principalmente, el mercado de trabajo. Un mercado que se ha desarrollado durante los últimos años demandando trabajo flexible, informal y desregulado, que es bien nutrido por amplios contingentes de inmigrantes (Reyneri, 2006)<sup>4</sup>, que caracterizamos a continuación.

---

para hacer efectivo su valor. Aunque cada capital (económico y cultural) se homologan desde mecanismos diferentes, como veremos.

<sup>3</sup> A este respecto, véase Weiss (2006), quien analiza cómo los recursos de ciertos segmentos de las clases medias con altas cualificaciones, pueden no revalorizarse al traspasar las fronteras del Estado-nación, sino todo lo contrario, y devaluarse.

<sup>4</sup> La «economía sumergida» que identifica a España –y también a Italia– genera demanda de trabajo irregular, que favorece el incremento de inmigrantes irregulares (Reyneri, 2006: 217). Sin embargo, tales zonas sumergidas e informales se encuentran íntimamente relacionadas con la economía formal y visible, son dos partes del mismo proceso productivo. Se trata de «cadenas que incorporan y articulan en los mismos procesos de producción de bienes y servicios, y, por tanto, en los mismos procesos de obtención de rentabilidad, todos esos heterogéneos es-

## 2.1.- Cambios sociales en España: la conformación de un mercado de trabajo etno-segmentado

La sociedad española, desde fines de los años sesenta a mediados de los ochenta, ha protagonizado una profunda transformación a distintos niveles. En el plano económico, se produjo una penetración de capital extranjero y de tecnología de punta, que generó un importante desarrollo económico e instaló a España dentro de los países del *Primer Mundo*. Gran parte de esta inserción vino de la mano de la inclusión política y, especialmente, económica de España dentro de la Unión Europea –mediante la asignación de fondos estructurales comunitarios, el desarrollo del sector servicios, un importante crecimiento económico, gran actividad económica en *ciudades globales*, etc.–. La economía española se transformó profundamente durante las últimas décadas, adaptándose a las condiciones de competitividad y producción imperantes a escala global, en la que la producción y el consumo se encuentran íntimamente enhebrados<sup>5</sup>. Esta reestructuración ha generado un entramado productivo bajo el paradigma *just in time*, organizado en cadenas fragmentadas de subcontratación, que ha precarizado y flexibilizado notablemente la mano de obra (Castillo, 2008).

En el plano político, el proceso de democratización de España después de cuatro décadas de dictadura fue plasmando uno de los Estados de Bienestar más jóvenes de Europa. A su vez, la Constitución española de 1978 y el restablecimiento de un marco democrático para las relaciones salariales, reconfiguran el panorama social, a través de la negociación colectiva y la libertad sindical (Cachón, 2009).

Finalmente, en el plano social ocurrieron varios fenómenos combinados, que exponemos sintéticamente: a) la expansión de las prestaciones sociales (seguro de desempleo, pensiones, salud y educación); b) el mantenimiento de las redes familiares, que se complementan con el efecto del Estado de Bienestar (el llamado *colchón familiar*) posibilitando amortiguar o sostener búsquedas de empleos convenientes o «aceptables»; c) el aumento del nivel educativo de la población activa y de las expectativas sociales de movilidad ascendente, trasladada por vía intergeneracional; y d) la emergencia de nuevas aspiraciones en las clases medias y populares, demandantes progresivas de bienes y servicios propios de la sociedad de consumo diferenciada y estratificada en la que se estaba convirtiendo España (Alonso y Fernández, 2007).

Estos factores sociales, junto con la expansión de la economía, generaron nuevas pretensiones respecto al trabajo y a las condiciones de vida,

---

labores de producción y trabajo, incluyendo, por supuesto, la producción y el trabajo informal en talleres sumergidos y hogares particulares» (Iglesias Martínez, 2010: 25).

<sup>5</sup> Estas transformaciones, aún en marcha, se basan en «innovaciones organizativas del trabajo en grupo, en las posibilidades introducidas por las nuevas tecnologías de la información disponibles, en el papel primordial atribuido al diseño de los productos, bienes y servicios, en una vinculación literalmente casi directa entre producción, distribución y consumo, y en la voluntad de desplazar el peso político-organizativo que tenía el «obrero-masa» en la gran fábrica.» (Castillo, 2000: 55).

afianzando una especie de *aburguesamiento* de la joven clase media española (Herranz, 1998). El surgimiento de nuevos estilos de vida y de hábitos de consumo fue requiriendo de ciertos bienes y servicios, que comenzaron a cubrirse recurriendo a mano de obra barata.

En el mercado de trabajo español este proceso de transformación ha ido generando en las últimas décadas un creciente desajuste entre el grado de aceptación de los trabajadores españoles (Villa, 1990) y los puestos ofrecidos por el mercado, operando como un fuerte factor de demanda de trabajadores inmigrantes (Cachón, 2009). Esta demanda de trabajadores para cubrir los nichos de la economía con baja productividad e intensivos en uso de mano de obra (tales como construcción, pequeños comercios y talleres, servicios de cuidados, agricultura), ha llevado a reclutar trabajadores flexibles y baratos. Los requerimientos de competitividad y rentabilidad de las nuevas *fábricas* descentralizadas que producen bienes y servicios en las sociedades del centro del sistema-mundo, *convocan* al inmigrante internacional (Iglesias Martínez, 2010).

Los cambios sociales profundos a los que hemos aludido brevemente, hacen que «determinados puestos de trabajo comiencen a aparecer a los ojos de un número creciente de grupos sociales españoles como “no-deseables” o “menos deseables”, es decir, por debajo del nivel de lo que les parece (socialmente) aceptable: se eleva el “nivel de deseabilidad”» (Cachón, 2009: 114). Los trabajadores inmigrantes comenzaron a insertarse, principalmente, en los sectores secundarios del mercado de trabajo segmentado, aquellos que eran dejados –antes de la actual crisis– por los trabajadores autóctonos, que habían elevado entonces su nivel de deseabilidad.

Aproximadamente, hasta mediados de los años ochenta, el mercado de trabajo español se encontraba relativamente ajustado en términos de deseabilidad social. Sin embargo, el crecimiento económico de la última década del siglo xx y principios del xxi<sup>6</sup>, y el acceso a niveles educativos cada vez más altos de la población activa española, fue generando poco a poco, procesos de sobreeducación en relación a las cualificaciones exigidas para ocupar los puestos, así como importantes cambios en las expectativas de los trabajadores españoles. Esto se ha traducido en una especie de desplazamiento de la estructura ocupacional en los últimos años. Desde el ingreso de trabajadores inmigrantes al mercado de trabajo, este desplazamiento ha significado una elevación relativa de las posiciones de algunos trabajadores españoles, y una proletarianización de los trabajadores inmigrantes<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> El crecimiento de la economía española ha experimentado un aumento del Producto Interior Bruto del 33% en el periodo 1997-2004, caracterizándose por: a) elevadas tasas de empleo temporal asalariado (más del 30%); b) gran proporción de empleo sumergido (30%); c) desempleo estructural (fluctuante entre el 20% en épocas de crisis, y el 11% en épocas de bonanza); y d) polarización de salarios (Colectivo Ioé, 2005).

<sup>7</sup> Una fugaz mirada sobre lo ocurrido en cinco de las ramas económicas donde más se concentraban los trabajadores inmigrantes *-extranjeros no-comunitarios-*, hacia el año 1999, da una idea de esta segmentación sectorial: servicio doméstico (26%), agricultura (21%); hostelería (12%), construcción (9%) y comercio al por menor (7%; en Cachón, 2009:122). Cinco ramas que en 1999 absorbían el 76% de los 199.753 trabajadores extranjeros no-comunitarios con permiso de trabajo; y que juntas cuentan con el nivel de aceptabilidad más bajo (fuerte

La concentración sectorial, ocupacional y en ciertas ramas productivas de los trabajadores inmigrantes, caracteriza la creciente fragmentación étnica del mercado de trabajo. La *etnicidad* aplicada a diferentes orígenes nacionales de inmigración, se convierte en un marcador diferencial sobre determinadas poblaciones, que quedan inferiorizadas en la distribución de recursos sociales y ocupacionales, limitando sus posibilidades de elección y acceso a los recursos. Así, en base al marcador étnico se produce una clasificación de los trabajadores inmigrantes, sustentada en estereotipos y en «un conjunto de percepciones, valoraciones y prácticas laborales y sociales que, en función de la etnicidad de determinados grupos, presupone unas capacitaciones u otras, una determinada cultura del trabajo y adjudica un lugar u otro en la estructura laboral» (Torres y Gadea, 2010: 79)<sup>8</sup>.

En suma, si bien los inmigrantes argentinos intentarán hacer valer sus capitales en el mercado laboral, este se encuentra fragmentado, etno-segmentado, balcanizado, flexibilizado, precarizado e íntimamente entramado con los sistemas de regulación de flujos y de permanencia de los inmigrantes en España. El marco normativo se convierte en otro factor que condiciona fuertemente la orientación hacia unos u otros nichos de empleo, según se disponga de un permiso de régimen comunitario o general; de acuerdo al reclutamiento establecido en el mecanismo de la Situación Nacional de Empleo; en función de las políticas de cupos y de contratación en origen, etc. Este marco normativo es especialmente incisivo respecto a la población inmigrante indocumentada, que se ve arrinconada a trabajos en el segmento secundario del mercado laboral, caracterizado por inestabilidad, malas condiciones laborales, bajos salarios, relaciones personalizadas con el empleador, etc. (Herranz, 2000). Asimismo, el cruce de la frontera política torna vulnerables a los trabajadores inmigrantes, puesto que asumen una relación externalizada frente al Estado y a cualquier reclamo de derechos, algo que se torna muy funcional para el entramado precarizado y flexible del mercado laboral del sistema productivo postfordista.

### 3.- Estrategias de inserción de los migrantes argentinos

Los inmigrantes argentinos en España cuentan, en general, con gran anti-güedad, siendo de los colectivos nacionales que primero se asentaron en

---

temporalidad de las actividades, bajo capital humano, jornadas laborales superiores a la media, etc.). Para un desarrollo de los cambios en la estructura ocupacional véase Cachón, 2009: 231-232.

<sup>8</sup> Las investigaciones de Andrés Pedreño muestran cómo a los varones de Europa oriental se los elige para puestos de más responsabilidad que a los que proceden del norte de África, dentro de la construcción; a las mujeres latinoamericanas –colombianas y ecuatorianas– se las asigna a tareas de cuidados (puesto que son «dulces y cariñosas»); a las europeas del Este a tareas de atención al público en el sector de la hostelería (al ser estas «bellas e inteligentes»), etc. (Pedreño, 2005:90-95). Véase también Arjona y Checa (2005), quienes analizan el peso de los marcadores étnicos en distintos sectores de la economía almeriense.

este país<sup>9</sup>. En este sentido, es posible identificar diferentes *edades* (Sayad, 1977) o *ciclos* (Actis, 2011) de la migración argentina a España, de acuerdo a las condiciones de producción en origen, así como a los contextos de recepción en destino. Nuestra investigación se ocupó del último ciclo, a partir del año 2000, cuyo contexto en origen es de una profunda crisis económica, con regresión social y marcado empobrecimiento de las clases medias. En tanto, el contexto de recepción se ha caracterizado por cierta *hostilidad* hacia la inmigración en general (Herranz, 1998).

Los migrantes argentinos entrevistados en esta investigación, correspondientes a la última *edad* de la migración de argentinos a España, se han incorporado en la etapa de llegada a España a empleos de gran precariedad y flexibilidad –casi siempre coincidiendo esto con una situación de residencia irregular–, en nichos determinados de actividad: servicios de cuidados (niños, enfermos y ancianos); hostelería (camareros, cocineros, vigilantes de hoteles), comercio al por menor (dependientes de diversas tiendas)<sup>10</sup>. Esto coincide con algunos de los sectores de empleo que tenían menor nivel de aceptación social, antes de la crisis actual, entre los trabajadores autóctonos (Cachón, 2009). Asimismo, se trata de nichos de la economía española que tienen baja productividad e intensifican el uso de mano de obra, mediante la ampliación horaria y la reducción salarial.

Respecto a las condiciones laborales –en términos salariales, estabilidad y adecuación de niveles formativos con puestos ocupados– en estos primeros nichos de inserción, el trabajo empírico reveló hallazgos similares a los analizados por Martín Artilles *et al* (2011). Según estos autores, las inferiores condiciones de entrada de los inmigrantes al mercado laboral segmentado, si bien suponen una barrera inicial de las trayectorias laborales, tienden a ser sorteadas a medida que pasa el tiempo de asentamiento, tendiendo a cierta convergencia con la población autóctona, como veremos a la luz del análisis siguiente.

En los próximos apartados analizaremos las *estrategias de inserción*<sup>11</sup> de los inmigrantes argentinos de clases medias, de acuerdo a los capitales

<sup>9</sup> El tiempo de asentamiento, junto con la época de la migración y las condiciones de producción en origen, en el caso de los inmigrantes argentinos, marca itinerarios muy diferenciados, como han analizado Actis (2011) y Cacopardo *et al* (2007).

<sup>10</sup> Respecto a las ramas de actividad que ocupaban los inmigrantes argentinos a mediados de la década 2010, estos se concentran en comercio-hostelería (36%), industria (22%) y en actividades financieras e inmobiliarias (14%). En comparación con los otros inmigrantes latinoamericanos –que se aglutinan también en comercio-hostelería, pero en menor medida (28%), en «otros servicios», que incluye servicio doméstico y de cuidados (24%) y en construcción (17%)–; se observa que la inserción de los argentinos parece no ser del todo desventajosa en el mercado etno-segmentado, ya que logran eludir, en concentraciones de dos dígitos, algunas de las ramas con menor nivel de aceptabilidad (construcción, servicio doméstico, agricultura). Sin embargo, están presentes en dos de ellas –comercio y hostelería– en proporciones elevadas, sólo superados por los asiáticos entre los inmigrantes extracomunitarios (Actis y Esteban, 2008).

<sup>11</sup> El concepto de estrategia permite tomar en cuenta las coacciones estructurales que pesan sobre los agentes y, a la vez, la posibilidad de generar respuestas activas a dichas coacciones. Las estrategias pueden definirse como el «conjunto de acciones ordenadas en vistas de objetivos a más o menos largo plazo y no necesariamente planteadas como tales que son producidas por los miembros de un colectivo tal como la familia» (Bourdieu, 2006: 33), diferenciándose de las intenciones conscientes y a largo plazo de un agente individual.

que portaban desde el espacio social argentino. Atenderemos especialmente al modo en que han hecho reconocer el valor de sus capitales al incorporarse en el mercado de trabajo español, y a las reconversiones de los mismos que han sucedido tras la migración.

En el siguiente cuadro figuran las posiciones de los miembros de la muestra antes de emigrar, teniendo en cuenta diferentes orígenes sociales entre las clases medias argentinas<sup>12</sup>. Además se trató de buscar diversidad de orígenes geográficos dentro del territorio argentino y diversidad de situaciones jurídicas al ingresar a España. También se analizó en la investigación el efecto de los grupos de edad (jóvenes y adultos) y de género en la elaboración de los proyectos migratorios, aunque por motivos de espacio, en el presente artículo no podremos desarrollar este último aspecto.

Cuadro 1: Posiciones de los entrevistados en las fracciones de las clases medias antes de emigrar y grupos de edad (elaboración propia).

	<i>Pequeña burguesía patrimonial</i>	<i>Clase media de servicios</i>	<i>Clase media baja</i>	<i>Total</i>
<b>Jóvenes</b> (25 a 30 años)	<i>Luciano Andrea</i>	<i>Sandra Carlos Alicia Juana Carolina Lucrecia</i>	<i>Nicolás Facundo Mario Diego</i>	12
<b>Adultos</b> (≥ 31 a 65 años)	<i>Daniel Esteban Antonio</i>	<i>Gerardo Hernán Mónica Inés</i>	<i>María Susana Patricia</i>	10
<i>Total</i>	5	10	7	<b>22</b>

<sup>12</sup> La investigación se basó en un diseño de investigación cualitativo, aunque para la adecuada selección de los entrevistados se realizó primero un análisis histórico-estructural del espacio social de origen, en base a fuentes secundarias. La muestra estructural se confeccionó en base a tres fracciones de las clases medias, de acuerdo con la composición de capital predominante en el país de origen: *pequeña burguesía patrimonial* (relativamente más rica en capital económico, empresarios pequeños y medianos); *clase media de servicios* (relativamente más rica en capital cultural/escolar: profesionales liberales y asalariados; profesores de secundario y terciario, técnicos); y *clase media baja* (volumen de capital global inferior: empleados administrativos y de comercio; obreros calificados). El trabajo de campo se llevó a cabo en la Comunidad de Madrid, entre marzo de 2008 y febrero de 2009, y consistió en la aplicación de entrevistas en profundidad sobre una muestra estructural, con el objetivo de reconstruir las trayectorias sociales desde el espacio social de origen (Argentina) hasta el espacio social de destino (España). La fecha del trabajo de campo ha de tenerse en cuenta, por ser previa a la actual crisis de la economía española.

### 3.1.- Estrategias de asalarización y de permanencia de la pequeña burguesía patrimonial

Los miembros de la muestra que, tras la investigación empírica, circunscribimos en la fracción que era más rica en capital económico en Argentina, han intentado continuar con actividades de índole económica (emprendimientos de diverso tipo) al llegar a España, pudiendo algunos de ellos mantenerse en la misma fracción de clase después de la emigración. Sin embargo, algunos entrevistados han *devenido empresarios* a raíz del proceso migratorio, protagonizando procesos de reconversión desde otras fracciones, y, en algún caso, de ascenso. Así, algunos de los inmigrantes argentinos que formaron parte de este estudio han podido generar sus propios empleos en España, mediante el trabajo autónomo y/o mediante el recurso a mano de obra familiar.

Existe un amplio debate acerca de si la empresariedad migrante constituye un posicionamiento alternativo en los *mercados de trabajo duales*, que estaría entre los segmentos primario y secundario del mercado laboral. Algunas investigaciones plantean la emergencia de un tercer nicho, que escaparía a esta dualización: el del *empresariado étnico* (Portes, 1999)<sup>13</sup>. A través de las redes de connacionales y de los vínculos con los países de origen, los inmigrantes escaparían a las condiciones hostiles de los mercados laborales del país receptor, generando ellos mismos su propio mercado de trabajo. Sin embargo, hay diversas opiniones respecto a las *bondades* de este nuevo nicho. Mientras que Portes y sus colaboradores lo consideran en términos relativamente positivos, como un nuevo modo en que los inmigrantes pueden insertarse –incluso llegando a plantear estos emprendimientos en términos de una incipiente *clase media ascendente*–; otros autores, como Edna Bonacich, critican este optimismo, resaltando que la empresa étnica está repleta de contradicciones (Herranz, 2000; Green, 2002). Es decir, si estos emprendimientos están sustentados sobre la supuesta *solidaridad familiar, comunitaria o étnica*, puede que se apoyen también en relaciones asimétricas y de poder al interior de las redes o familias. Por su parte, Arjona y Checa (2005: 117) proporcionan algunos criterios para evaluar si los emprendimientos étnicos suponen o no una alternativa laboral en el mercado de trabajo segmentado, a saber: a) la existencia de mercados internos de trabajo y funcionamiento, b) el carácter transnacional de los negocios, y c) el éxito económico y social de sus propietarios.

No estamos en condiciones de resolver esta discusión en este artículo, sino sólo podemos aportar elementos para un análisis empírico que pueda

---

<sup>13</sup> Portes ha identificado tres modalidades en que los inmigrantes pueden sostener iniciativas económicas de tipo empresarial, a través de las redes de inmigrantes: a) creando mercados de trabajo a distancia; b) generando asociaciones de crédito informales; c) jugando con la diferencia de precios e información entre los países de origen y destino (Portes, 1999: 18). Algunos entrevistados recurren a esta última argucia, aunque no mediante redes inmigrantes (es el caso de Andrea, como veremos); no obstante, la estrategia principal de los *empresarios* entrevistados ha pasado por una fase de asalarización y de concesión de créditos bancarios, en el caso de Esteban; y a través de un préstamo de los patrones españoles, en el caso de María.

precisar el papel que juegan este tipo de inserciones ocupacionales, respecto a los posicionamientos de los migrantes argentinos estudiados, teniendo en cuenta: a) las trayectorias anteriores de los migrantes en el país de origen, para apreciar cuán *ascendentes* pueden resultar–; y b) cómo está valorado este tipo de inserciones en el país de destino. A este respecto, algunos autores llaman la atención sobre el caso español, en el que el pequeño comercio –nicho en el que se insertan nuestros entrevistados–, es un sector en retroceso para la población autóctona, especialmente en las grandes ciudades. Esto se debe a la poca capacidad de automatización del sector, por centrarse excesivamente en el factor trabajo (mano de obra familiar), lo que choca con el nivel de aceptabilidad de la mano de obra autóctona (Aramburu, 2002; Riesco, 2003).

Así, para analizar las iniciativas empresariales de los inmigrantes es preciso contextualizarlas en la trayectoria global de los sujetos, dado que los emprendimientos constituyen un punto de un recorrido mayor, que comienza en el espacio social de origen y se continúa delineando en el espacio social de llegada. El recorrido por el trabajo autónomo, en el tramo de la trayectoria que corresponde a las inserciones en España, suele haber sido precedido por, o es simultaneado con, actividades de tipo asalariado para generar los recursos conducentes a la implantación de negocios<sup>14</sup>. Sin embargo, encontramos también cierta persistencia de las actividades de tipo empresarial, que se ha desarrollado bajo diversos formatos. De un lado, se trata de *intentos fallidos* de instalar negocios en España, fallo que en algunos casos orientó la generación de cierta acumulación en destino mediante el trabajo asalariado, para poder sostener emprendimientos en Argentina (a cargo de los hijos). De otro, algunos migrantes han generado pequeños emprendimientos en España, recurriendo a diversas estrategias: diferenciación dentro del sector artesanal, o bien aportando cierto estilismo mediante la confección textil de «diseños exclusivos», o, simplemente, entrando en sectores que suelen ser ocupados por inmigrantes –los llamados *comercios étnicos*, de venta de productos específicos de los países de origen de los inmigrantes y de alimentación.

Los principales obstáculos que han encontrado los sujetos de esta fracción para desarrollar las actividades empresariales han sido de tipo *legal* (no contar con la situación de estancia regularizada para poder solicitar créditos); de tipo *económico* (capital insuficiente; no poseer nómina para avalar créditos); y de tipo *disposicional* (mal sentido de la inversión, información errónea sobre el funcionamiento de los mercados y sobre la existencia de nichos de mercado explotables). Respecto a este último obstáculo, la migra-

<sup>14</sup> Desde el año 2003, las Altas en la Seguridad Social de los inmigrantes argentinos como trabajadores autónomos han fluctuado entre el 14 y el 12%, representando en el año 2009 el doble que las altas en régimen de servicio doméstico. Si tomamos el año 2007 como referencia (antes de la actual crisis), los datos son los siguientes: de las 54.937 personas dadas de alta en la Seguridad Social, 45.249 (82%) lo estaban en el Régimen General; 6.546 Autónomos (12%) y 2.752 Empleados de Hogar (5%). Datos del Anuario de Estadísticas Laborales y Asuntos Sociales (MTIn). De acuerdo con Pajares (2007) los argentinos son el segundo colectivo no comunitario que destaca por el porcentaje de trabajadores por cuenta propia, después de los chinos.

ción supone, como mencionamos más arriba, un cambio de contexto que hace difícil el traslado instantáneo de las disposiciones económicas. Si los agentes contaban con cierto *habitus empresarial* que podía orientar las inversiones en el contexto de origen, este no se traslada automáticamente al contexto español, y lleva un tiempo encontrar las traducciones adecuadas al nuevo escenario. Tener buenos informantes, lo que va de la mano del tipo de vínculos con que se cuenta (en esencia, de *capital social*), se torna una variable fundamental para garantizar las inversiones acertadas.

Analizando los casos estudiados más detalladamente podemos comprender las trayectorias de esta fracción. Como mencionamos, aunque la idea de venir a España para instalar un negocio delineó algunos proyectos migratorios iniciales de algunos migrantes, no siempre estos emprendimientos pudieron concretarse, teniendo los agentes que insertarse rápidamente como asalariados. A menos de un mes de llegar, uno de los entrevistados, Antonio, que era propietario en Argentina de una pequeña empresa de instalaciones eléctricas, tuvo que insertarse para trabajar como obrero calificado en la construcción (electricista), con muy buen salario en ese momento y que aprovechó para desarrollar los emprendimientos de los hijos en Argentina. Mediante esta inserción en el mercado de trabajo español, ha encontrado la vía de capitalizar los negocios de sus hijos mayores (uno de ellos, a cargo de la que fuera su empresa) y los estudios de su hijo pequeño en la universidad. En este caso, el entrevistado sólo tuvo que convertir la actividad que realizaba en Argentina de manera autónoma, asalariándose en el momento en que en España un obrero de la construcción tenía muy buen salario<sup>15</sup>.

En otros casos, la iniciativa emprendedora ha surgido después de un tiempo de estancia en el país de destino, funcionando el nuevo contexto como disparador de disposiciones incorporadas en la trayectoria anterior. De acuerdo con Lahire (2004), las situaciones sociales funcionan como *activadoras* o *inhibidoras* de las experiencias incorporadas en el pasado. Y de este modo ha funcionado la migración para algunos agentes, despertando del estado de letargo las disposiciones emprendedoras, aprehendidas mediante largos procesos de inmersión práctica en las empresas familiares –colaborar en la atención de un negocio familiar, estar metido en la producción de un taller textil, etc.–. Son los casos de Andrea, Luciano y Daniel, aunque cada uno tuvo suerte dispar con sus empresas. Andrea nos comenta con palabras muy sugerentes su experiencia de instalar un negocio en España: «cuando vos estás en Argentina estás muy cómodo, ¿no? Cuando vos vas, así, a otro lugar, cuando uno llega, así, y es inmigrante, no sé, te motivás más» (Andrea).

---

<sup>15</sup> Si bien las ramas de inserción más frecuentes entre la población inmigrante son: construcción, servicio doméstico, agricultura, hostelería y comercio al por menor (concentrando juntas el 76% de la población inmigrante no-comunitaria; Cachón, 2009); hay investigaciones que resaltan el carácter jerarquizado de las mismas. La construcción, por ejemplo, se encuentra entre las ramas que acusaron un trasvase desde la hostelería, debido a los mayores salarios y al horario compatible con el resto de trabajos, haciéndose apetecible incluso para los trabajadores españoles (Pedreño, 2005).

Con unas disposiciones más abiertas para buscar informaciones, y con menos sedimentación de los significados de las prácticas, los agentes ganan un relativo margen de maniobra para implementar estrategias impensadas en origen. Realizar cursos de formación gratuitos, que se aplicarán al desarrollo de los emprendimientos, siendo que «allá nunca hice un curso, así gratis», dice Andrea. O convertirse en artesano como actividad principal, algo percibido como «lumpen» antes de emigrar por Daniel.

Al año de instalarse en España, y utilizando unos ahorros que traían ella y su marido, Andrea instaló una tienda de venta de bikinis en la costa española, a través de contactos en Argentina que había mantenido desde su dedicación al sector textil en origen. Esta entrevistada pudo aprovechar estos contactos en el sector textil –al que sus padres y hermano han estado siempre dedicados–, y realizar un negocio en España de importación «en exclusiva» de otro fabricante primero; y de sus propias confecciones durante dos años más («diseños muy exclusivos», «las bikinis estaban todas terminadas a mano, con mucho bordado», nos comenta), mediante una interesante estrategia que tiene una dimensión transnacional. Ella realizaba el diseño y la venta en España, mientras que la producción se efectuaba en Argentina, aprovechando los bajos costes de la mano de obra y de las materias primas. El sector textil es un rubro que en Argentina se trabaja en gran medida a través de pequeños talleres, muchos de ellos clandestinos y en condiciones muy precarias y a destajo<sup>16</sup> (Benencia, 2010)–, y eso posibilita la existencia de la pequeña producción a la escala en que Andrea trabajaba, con terminaciones *artesanales*.

Otro entrevistado, Daniel, migró a España después de haber permanecido dos años en Israel, donde conoció a su esposa española que lo reagrupó, y se dedicaron a realizar y vender bisutería artesanal. Luego migraron a España y continuó con esta actividad, pero logrando paulatinamente cierta inserción formal: tramitó un carnet como artesano de la Comunidad de Madrid, para poder participar en las ferias «buenas» –donde «va mucha gente», y puede «ganar bastante dinero»–. Todo el ambiente en el que se mueve como artesano se rige por informaciones informales que suponen una red de contactos, para «saber qué ferias son buenas y malas, de saber cómo moverte, la gente no te da, poca gente te da buenos datos» (Daniel), y ha demorado unos años en conocer el medio.

Estos dos sujetos, como vemos, han podido trasladar sus emprendimientos después de la emigración, aunque no de manera automática:

<sup>16</sup> La industria de la confección textil y de la moda se apoya en la subcontratación y en la producción en cadenas deslocalizadas o *maquilas* (Morales y Villarino, 2007), combinando la utilización de tecnología de punta para algunas tareas (como diseño, planificación, comercialización y ventas) junto con la utilización intensiva de mano de obra en los procesos de fabricación directa (Castillo, 2008). Esta entrevistada (Andrea) aprendió en cursos que realizó en España a diseñar y diagramar moldes en ordenador, que utilizaba para el diseño, y presumimos que la producción directa estaría a manos de talleres clandestinos en Argentina, que abaratan los costes y que suelen utilizar, a su vez, mano de obra inmigrante en ese país, procedente de Bolivia (Benencia, 2010).

han tenido que pasar por sendas fases de reconocimiento del funcionamiento del campo en el que pretendían implantarse, pudiendo beneficiarse de contar con un *capital social autóctono* en el caso de Daniel, para algunas gestiones facilitadas por la familia de su esposa española (contador, gestor). En el otro caso, Andrea pudo aprovechar, a pequeña escala, el entramado precario y flexible de la producción textil entre Argentina y España, aunque sólo por un periodo de tiempo, al haberse comenzado a ocupar de la reproducción familiar. Al momento de realizar la entrevista, acababa de dar a luz a su segunda hija, y no se encontraba con actividad fuera del hogar. Y, posiblemente, el abandono de las actividades comerciales se debiera también al aumento de los costes de producción en Argentina, después del primer impacto positivo de la postdevaluación.

### 3.2.- Dos modos de hacer valer los títulos

El capital principal con el que cuenta la clase media de servicios, que en el espacio social de origen era, cuanto menos, un *capital escolar*; como forma institucionalizada de un probable *capital cultural* (Bourdieu, 2006); constituye una especie de barrera para los profesionales argentinos en España. Los trámites de homologación de los títulos requieren de tiempo liberado y de disposiciones de perseverancia, que se ven fácilmente truncados ante las excesivas exigencias por parte de la administración. Además, muchos inmigrantes de esta fracción se vieron sorpresivamente urgidos a buscar empleo pocos meses después de emigrar, por haber quedado sus ahorros atrapados en el *corralito*. Esta urgencia les llevó a trabajar de manera desesperada, sin tener regularizada en muchos casos la situación de residencia, y en los trabajos peor remunerados.

Las inserciones en el espacio social español en esta fracción se ven condicionadas por el reconocimiento de los certificados universitarios, que para ser válidos han de homologarse por las titulaciones equivalentes en destino. En algunos casos, el proceso de homologación clausura la posibilidad de insertarse en buenas condiciones (equiparables a la población autóctona), constituyendo un verdadero mecanismo de *cierre social*. Sin embargo, hemos visualizado en la investigación el funcionamiento de un tipo de homologación fáctica, que se produce en ciertos espacios laborales, que no necesitan del requisito formal del título, y realizan una validación práctica del mismo –en tanto *capital cultural incorporado*–. Las empresas privadas, que se rigen por entrevistas personales a las que se accede a través de contactos privilegiados, efectúan un mecanismo relativamente paralelo de validación al que realiza el Estado.

Podemos tomar prestada la diferenciación de Marx (1986) entre *valor de cambio* y *valor de uso* para interpretar este mecanismo. Así, el reconocimiento del *valor de cambio* de los títulos universitarios se rige por un mecanismo institucionalizado en el mercado de títulos, y ha de pasar por procesos formales de homologación. Este se corresponde con un reconoci-

miento del capital cultural en *estado institucionalizado*<sup>17</sup> (Bourdieu, 2006). Pero también los títulos son reconocidos de un modo informal por su *valor de uso*, como *capital cultural incorporado* que es útil en determinados nichos laborales, por el conjunto de cualificaciones que suponen (saber hacer, conocimiento teórico-práctico específico).

En esta fracción encontramos diferentes disposiciones de los agentes según los grupos de edad (jóvenes y adultos), respecto a la premura con la que hacer valer sus titulaciones. La mayoría de los jóvenes ha comenzado a homologar los títulos al poco tiempo de llegar a España, pero la perseverancia necesaria para continuar con la tramitación, que suele durar años, se ha visto obstaculizada por la urgencia de trabajar para mantenerse (Sandra, Juana). O han optado por una especie de vía de atajo a la homologación, que consiste en solicitar una equivalencia del grado (nivel de estudios), sin especificación de profesión (Carolina). Finalmente, hay quien ha desistido de homologar su titulación (Lucrecia). Posiblemente, esto responda a cierta desorientación sobre qué estrategia adoptar respecto a sus titulaciones, al haber emigrado estos sujetos en un tramo de su trayectoria profesional en la que aún no habían conseguido rentabilizar sus credenciales en el mercado de trabajo argentino.

En cambio, entre los adultos se observa una mayor resolución a la hora de hacer valer sus títulos. En parte sucede esto porque ya habían podido hacer de sus títulos un *capital* que era valorado en el mercado laboral en Argentina. Por ejemplo, Gerardo y Mónica, quienes tenían buenos puestos de trabajo en origen: un puesto de jerarquía como ingeniero en deportes, él; y como psicóloga terapeuta, ella. Ambos lograron insertarse en España en puestos relativamente equivalentes a los que tenían en Argentina.

Retomando las dos vías de valorización del capital escolar-cultural (valor de cambio/valor de uso), hemos mencionado ya los procesos de *homologación formal* o institucional de las titulaciones –que son necesarias para el empleo público, o para el ejercicio profesional en condiciones colegiadas–. Pero también opera, como dijimos, una especie de *homologación de facto*, realizada por los empleadores, especialmente en la empresa privada. Esto les sucedió a varios entrevistados de esta fracción. Por ejemplo, en el caso de Hernán, después de siete años de residencia en España pudo acceder a una empresa multinacional petroquímica, donde estaba trabajando al momento de la entrevista, como técnico químico, empleo equivalente al que tuvo en Argentina durante toda su trayectoria laboral, aunque sin la homologación institucional de su formación. O Sandra, licenciada en psicología, quien se ha integrado en trabajos de apoyo pedagógico y psicológico para niños con problemas de aprendizaje, en

---

<sup>17</sup> La intercambiabilidad que garantiza la posesión de un título escolar termina de materializarse para los inmigrantes profesionales, al menos formalmente, cuando se culmina con el proceso de homologación y se emite, por parte de las instancias correspondientes del Estado español, el título equivalente. Recién entonces, «el título escolar permite además comparar a los titulados e incluso “intercambiarlos” [...]; permite también establecer tasas de convertibilidad entre el capital cultural y el capital económico garantizando el valor en dinero de un capital cultural determinado» (Bourdieu, 2006: 201).

una fundación privada donde aplica el conjunto de conocimientos adquiridos durante su carrera.

En otros casos no se trata tanto de una aplicación de los saberes específicos, cuanto de unas *disposiciones escolares* que son necesarias para el mantenimiento de los puestos. Es el caso de las empleadas administrativas en importantes empresas situadas en Madrid (Lucrecia, quien trabaja en una multinacional, y Carolina, en una Escuela de Negocios; ambas con contrato indefinido y buenas condiciones de trabajo). Es posible, como sugerimos, que se produzca una especie de validación práctica del capital cultural, que no es reducible a la titulación que se posee –como credencial que acreditar–, sino que se refiere también a las dimensiones incorporadas del mismo. Por un lado, como cuerpo de saberes específicos de una disciplina; y por otro, por el conjunto de disposiciones escolares, que posibilitan las inserciones adecuadas con unos puestos que requieren de habilidades constantes para el aprendizaje (por ejemplo, en idiomas o programas informáticos).

Todos los entrevistados pertenecientes a esta fracción, a pesar de las diferentes estrategias adoptadas respecto a las homologaciones de sus titulaciones, se han insertado al principio en los trabajos más accesibles en el mercado laboral, mayormente en el segmento secundario, con bajos salarios y precarizados. Los lugares de acceso han sido como camareros o cocineros, en limpieza, cuidando niños, ancianos o enfermos, realizando encuestas. Estos trabajos, o bien han constituido la puerta de entrada al mercado laboral, o bien han sido sitios de paso, pero ninguno de los entrevistados de esta fracción permanecía en ellos al momento de realizar las entrevistas, en el que los entrevistados tenían entre cinco y diez años de antigüedad en España. Los primeros trabajos fueron conseguidos mediante vías informales que circulan entre amigos o conocidos argentinos, en conexión, a su vez, con argentinos más asentados. En la hostelería, por ejemplo, el colectivo argentino se encuentra entre los que cuentan con más trayectoria en España (Colectivo Ioé, 2000). Varios entrevistados accedieron al sector a través de informaciones informales –y sin papeles– para trabajar como camareros, cocineros o ayudantes de cocina. Otras inserciones informales han sido en empresas de investigación de mercados, empresas de importación de productos desde Argentina, siempre con jefes argentinos más asentados, pertenecientes a ciclos o *edades* anteriores.

Al cabo de un periodo de recorrido laboral (regularización del año 2005 mediante), los inmigrantes argentinos incursionan en algunos puestos de trabajo del segmento primario del mercado laboral (García y Garzón, 2008), gracias a que amplían su capital social en España después de los primeros años de estancia, y a que mejoran su situación de residencia legal (mediante permisos de trabajo, o incluso la obtención de la ciudadanía). De acuerdo con lo analizado por Martín Artiles *et al* (2011), los inmigrantes con altas cualificaciones universitarias y profesionales en origen se insertan en destino en trabajos de poca cualificación, dada la dificultad de transferir sus titulaciones (homologación, colegios profesionales, desconocimiento del mercado local, etc.). A medida que pasa el tiempo, sin embargo, logran reconstruir el capital social necesario para insertarse, como hemos constatando también en nuestra investigación.

En efecto, luego de las primeras inserciones precarias, en las que han tenido que recurrir a varios empleos simultáneos para poder redondear un salario, la mayoría de los miembros de esta fracción pudo lograr puestos de trabajo como asalariados con buena inserción profesional, que combinan estabilidad con buenos salarios relativos –mayores a 1.200 euros–, y en los que se han valorado sus cualificaciones y la trayectoria laboral del país de origen (Hernán, Mónica, Gerardo, Carolina, Lucrecia). Otro grupo de la fracción se encontraba, al momento de la entrevista, en vías de una inserción acorde a sus expectativas, con trayectorias aún inciertas (Sandra, Carlos, Alicia, Juana).

Por último, otra manera en que el capital cultural ha sido reconocido como valioso es, paradójicamente, a través de la reconversión a las actividades empresariales (Jiménez Zunino, 2011). En nichos de servicios de intermediación cultural, por ejemplo, el capital principal de los miembros de la clase media de servicios *cumple* con las expectativas que se sostienen respecto a los migrantes argentinos en España (como pertenecientes a las clases medias y con cultura).

### 3.3.- Estrategias compensatorias: la *ética del trabajo* de la clase media baja

Las inserciones de los entrevistados de esta fracción son similares a las de la fracción anterior, al menos durante la primera etapa de asentamiento. Las diferencias más profundas se visualizan a medida que pasa el tiempo, y los recorridos de unos y otros se van bifurcando, marcando distintas trayectorias. Encontramos aquí también inserciones inseguras en el segmento precario del mercado laboral: ayudante en panadería, ayudante de cocina, camareros, repartidores de publicidad, servicios de cuidados y limpieza, pintores de obra. Estas primeras inserciones han llevado, en algunos casos, a pequeños *ascensos* dentro de ciertos nichos. Por ejemplo, el caso de un entrevistado (Facundo) que comenzó como ayudante de cocina y ha pasado a desempeñarse como encargado de un restaurante, con jefes argentinos. Sin embargo, ello no ha ocurrido de manera lineal y definitiva, en el ínterin ha tenido inserciones intermitentes como encuestador en una empresa de marketing, y estuvo a cargo de una pequeña empresa de electricidad con un amigo.

En esta fracción también apreciamos diferencias en las trayectorias según los grupos de edad. Los jóvenes tienen importantes dificultades para sostenerse en intentos de establecer una carrera laboral, al no contar con apoyos familiares durante las etapas iniciales. Esto, paradójicamente, les marca grandes diferencias respecto a las posibilidades de los jóvenes trabajadores españoles, aún teniendo los migrantes la nacionalidad española. Generalmente se da por sentado (Cachón, 2003) que los trabajadores inmigrantes, especialmente los jóvenes, están más disponibles para aceptar condiciones peores que los trabajadores autóctonos; sin embargo esto admite matices en las fracciones de las clases medias que estamos analizando. Lograr insertarse en ciertos nichos que proporcionen estabilidad,

requiere a su vez de cierta estabilidad y tiempo de inversión como condición de posibilidad, que los trabajadores autóctonos tienen más a mano, al contar con más capital social y por beneficiarse de la *solidaridad residencial* (demoras en emanciparse, permanencia en el hogar familiar hasta lograr cierta acumulación material; Meil, 2004). En esta situación se encontró un entrevistado, Diego, cuando pretendió posicionarse en una empresa como comercial de productos odontológicos, para lo que hizo toda una inversión por su cuenta: compra de coche, de trajes, realización de cursos; pero que, sin la ayuda que tenían sus compañeros españoles –que consistía en prorrogar temporalmente la inserción en la vida adulta– lo desplazaron, poco a poco fuera de la posibilidad de una ascensión social, hacia trabajos poco calificados e inestables (transportista, repartidor).

Se combinan, en estos jóvenes, distintos tipos de precariedad que implican cierto estancamiento de las trayectorias. La precariedad ofrecida por el mercado de trabajo, se potencia con la que consiste en encontrarse sin sostén familiar y la de no contar con un oficio o un título. Hasta la formación de una familia de reproducción se plantea de manera problemática en el escenario español. Otro entrevistado, Nicolás, convive con su novia española desde hace un tiempo, y ve dificultades a la hora de plantearse tener hijos, siendo sus *mejores* inserciones como teleoperador, con salarios que difícilmente alcancen para conformar una familia: «en España no voy a pasar de mucho más acá arriba, estoy en un término medio de mileurista» (Nicolás). Los jóvenes de esta fracción, que antes de emigrar vivían aún en casa de sus padres, han tenido que forzar un proceso de autonomización en condiciones muy adversas, en un contexto de fuerte *informalización social*<sup>18</sup> (Pedreño, 2005).

Entre los adultos, sin embargo, los recorridos en el mercado laboral también han supuesto varias peripecias que han ido sorteando con suerte dispar. En este grupo encontramos dos *signos* de las trayectorias –teniendo en cuenta de que son provisionales y se encuentran abiertas, debido al poco tiempo que llevan residiendo en España: todos los entrevistados llevaban menos de diez años al momento de realizar las entrevistas–. De un lado, los que han logrado asentarse con mayor estabilidad, y van esbozando una tendencia ascendente (María y Patricia), sostenida por algunas acumulaciones de capital económico y la valorización de un modesto capital escolar. De otro, los que se han orillado hacia posiciones precarias e inestables (Susana y Mario).

Entre los primeros, algunos han definido sus apuestas orientadas hacia los capitales de las fracciones relativamente más asentadas de las clases medias: mediante la implementación de emprendimientos o la valorización de certificados que en Argentina estaban muy devaluados. María y su esposo han podido comprar un departamento en Madrid y otro en Mar del

<sup>18</sup> La fuerte *informalización social* genera un plus de vulnerabilidad en estos jóvenes: al no contar con contextos organizativos basados en la reciprocidad o la confianza, como la familia o la comunidad (Pedreño, 2005), tienen que hacerse valer desde sus dotes personales. Veremos que en el conjunto de esta fracción es la principal estrategia para insertarse: la ética del trabajo.

Plata (Argentina), a través de sus modestas inserciones, que han estado *apadrinadas* por una familia española. Esta familia –que posee empresas, entre ellas, una escuela privada en Madrid–, ha ubicado al marido de María como conserje de la escuela, mientras que ella realizaba la limpieza del establecimiento. Como durante los primeros años de la migración vivían en la escuela –casa para conserjes–, pudieron acumular un capital que han ido invirtiendo. Al momento de realizar la entrevista, María había dejado de trabajar en limpieza y estaba al frente de un pequeño *comercio étnico* que ha colocado con su esposo en un pueblo de la sierra madrileña<sup>19</sup>.

Otra entrevistada que ha tenido una inserción *exitosa* ha sido Patricia. Su marido, profesor en una academia de gastronomía en Argentina, se pudo insertar como cocinero y más tarde como jefe de cocina en un restaurante de argentinos, donde luego hizo entrar a Patricia en la parte de repostería (ella había hecho un curso de repostería en Argentina). A los dos años de llegar a España, el esposo de Patricia se comenzó a desempeñar como *jefe de sección* en la cocina de un casino, y luego facilitó el acceso a ella, también en la parte de repostería. Es interesante remarcar que esta entrevistada en Argentina no había capitalizado este certificado de repostera, la única inserción acorde que tuvo fue en una panadería con muy malas condiciones y salario paupérrimo –300 pesos entonces–. Es en España donde, impulsada por su marido y por la expansión del sector, revaloriza esta formación. Por ello interpretamos esta trayectoria como ascendente, ya que al momento de la entrevista tenía un puesto estable, contrato indefinido, como trabajadora cualificada en el sector de la hostelería, y con buen salario (más de 1.200 euros).

Por último, hay un rasgo que es común a toda la fracción: *la ética del trabajo*, que parece marcar una disponibilidad resignada para ser explotados. A la exigencia que recae sobre ellos, consistente en demostrar virtudes extraordinarias por no poseer titulación universitaria ni capital económico y por ser inmigrantes, responden con *recursos morales*. Esto se patentiza en el rechazo de esta fracción a tomarse los periodos de paro; periodos que para las clases medias profesionales constituyen tiempos estratégicos para replantearse las inserciones ocupacionales y reorientar las trayectorias. En cambio, en esta fracción se perciben los derechos laborales –prestación por desempleo, bajas, etc.– como una *cuestión de vagos* (Susana, Diego, Patricia).

Así, la fracción en general expresa cierto *capital de honor*<sup>20</sup> en esta materia, a modo de *estrategia compensatoria* de su déficit relativo en titulaciones, siendo, quizá, el principal factor que los haría atractivos para ser contratados: honestidad, disposición para el trabajo, ser «buena gente» y

<sup>19</sup> Este tipo de trayectorias de mujeres migrantes, que hacen un recorrido desde el servicio doméstico o del sector de la limpieza hasta la colocación de pequeños negocios, ha sido señalado también por las investigaciones de Laura Oso Casas (2010).

<sup>20</sup> De modo análogo a como el *charlatán*, en los mercados mediterráneos analizados por Bourdieu (2006), no puede encontrar a nadie que responda por él (ni por la mercadería que ofrece) y no puede exigir garantía del comprador; asimismo, el *vago* que se acoge al desempleo, y que no ostenta virtud de trabajador, corre el riesgo de perder crédito para ofrecerse en el mercado de trabajo.

«currantes de verdad» (Diego), «uno se lo gana» (María), etc. Desde esta ética del trabajo, que les asigna un valor específico en el mercado laboral a falta de títulos, ven con malos ojos el uso –y abuso– de las contraprestaciones salariales por bajas o desempleo. Para una de las entrevistadas, estar en paro o de baja es interpretado como un fraude: «acá hay tanta mentira, y lo están pagando, y a mí me están sacando por ellos, porque voy a trabajar» (Susana). Otra de las entrevistadas, en cambio, trabaja en un medio donde la mayoría de los empleados son españoles, y combina un discurso de *retornada* –hija de español–, con cierto superávit moral, al defenderse de las agresiones que realizan sus compañeros en contra de los inmigrantes. Nos comentó: «Y se lo dije a uno en la cara: “Agradeceme, a mí” (...) “Si yo no estuviera acá, tu abuelo no estaría cobrando la jubilación porque si es por el trabajito de ustedes, que ustedes cada dos por tres se van al paro...” (Patricia)». Otros entrevistados, aunque no explicitaron abiertamente su rechazo hacia las prestaciones por desempleo, tampoco han podido utilizarlas estratégicamente, al abandonar los trabajos antes de finalizar los contratos, limitando sus posibilidades de reorientar las trayectorias mediante cursos formativos de los que podrían aprovecharse al entrar en esa condición.

En fin, este rasgo que hemos denominado *ética del trabajo* condensa el significado que tiene la propia condición de inmigración como situación provisional, que se justifica en razón del trabajo que se ha venido a desempeñar al país de destino (Sayad, 1989). Estar presos de cierta *ideología trabajista* (García y García, 2002) supone, de algún modo, una dificultad para elaborar proyectos y estrategias que permitan trazar trayectorias ascendentes. Aunque en algunos casos, como vimos (el de María y el de Patricia), la *ética del trabajo*, finalmente, se ve recompensada –o se torna eficiente–, permitiendo cierto ascenso social.

#### 4.- Reflexiones finales

Tras el análisis de las inserciones laborales de las diferentes fracciones de las clases medias argentinas en el espacio social español, se destaca la importancia que cobra tener en cuenta el origen social de los inmigrantes en la reconstrucción de la trayectoria migratoria y social. El itinerario de los migrantes no comienza en la sociedad de destino, y el peso de los capitales de origen suele actuar en la definición de las rutas que se van trazando en el nuevo escenario. Los inmigrantes se van orientando, por tanteos y en función de sus disposiciones, a los nichos (de mercado, de relaciones sociales, residenciales, etc.) que les son más dominables, más manejables. Al pretender insertarse en los diferentes campos de actividad (a través de los mercados de trabajo, especialmente), los migrantes ponen en juego la posibilidad de hacer valer sus capitales en el espacio social español. Elaboran, así, estrategias de inserción, según la fracción de la clase media a la que pertenecen. Estas estrategias, junto con el capital predominante con el que cuentan, les permiten trazar determinadas trayectorias en el espacio social de destino. Los capitales con los que cuentan

los agentes funcionan como una *piedra fundacional*, desde la que los sujetos se posicionan en el nuevo espacio social. Aunque los sujetos reconvirtan sus capitales, las acumulaciones primitivas marcan –como una especie de *background* sobre el que se asientan– las nuevas adquisiciones o propiedades en el país de destino de la migración.

El capital económico es el más fácil de traducir en el contexto migratorio, aunque las disposiciones necesarias para activarlo requieren de un tiempo de adecuación al nuevo escenario. Hemos visto cómo los sujetos que pretendían realizar negocios en España han tenido que pasar por un tiempo de reconocimiento de los rubros convenientes para ello, así como del modo de realizar las inversiones. Resulta interesante, en este sentido, que los miembros de la fracción económica transitaron por fases de asalariación para capitalizarse, siguiendo esta secuencia: el trabajo asalariado antecedió la concesión de papeles (regularización), y esta –más la solvencia del salario– posibilitó a los sujetos el solicitar créditos para abrir negocios. Sin embargo, la migración también ha colaborado con el mantenimiento de algunos emprendimientos en el espacio social de origen, constituyendo una forma de ampliación del capital económico, a través del envío de remesas para su financiamiento. Para las trayectorias que arribaron a la fracción desde la clase media baja, y que no contaban con otros capitales (escolares, por ejemplo), la instalación de emprendimientos ha supuesto una incipiente fuente de promoción social.

En cambio, el capital cultural/escolar presenta mayores dificultades para validarse en el espacio social de destino. La primera, el tiempo necesario para homologar los títulos. Sin embargo, tras unos años de asentamiento, los profesionales y técnicos han logrado insertarse haciendo valer sus credenciales en España. Esto ha sucedido mediante una vía formal e institucional, después del necesario trámite de homologación de títulos (*capital cultural institucionalizado*); pero también de modo informal, por el aprovechamiento que algunas empresas hacen de los profesionales extranjeros (*capital cultural incorporado*) como «capital humano».

El capital social también incide en la delineación de las trayectorias de los migrantes en España. Las inserciones laborales y el acceso a ciertos recursos han estado marcados por diferentes tipos de capital social, siendo el capital social autóctono –red de contactos con españoles– el más eficiente para lograr mejores puestos (en términos salariales, de estabilidad, de perspectivas de promoción o carrera). En cambio, hemos observado que las relaciones laborales con connacionales se han dado, presumimos, desde cierta *asimetría étnica*, antes que de una supuesta solidaridad. Los grupos de argentinos asentados desde otras edades migratorias han conquistado ciertos nichos ocupacionales que han facilitado las primeras inserciones de los «recién llegados», pero esto se ha dado generalmente de manera irregular, en malas condiciones laborales y subalternas. En todo caso, es un tema sobre el que se puede seguir indagando en futuras investigaciones.

La consideración de estas trayectorias como *ascendentes* o *descendentes* requiere de un análisis más detallado de las condiciones de vida propias del contexto de emigración, así como de las halladas en el contexto de recepción, a las que aquí no hemos podido atender. Sin embargo, lo-

gramos concluir que no es la eficiencia de uno de los capitales, ni de un origen social determinado lo que explicaría, en cada caso, las inserciones sociales y laborales apreciadas por los sujetos como «exitosas». Es, más bien, un conglomerado de factores: grupos de edad, recorridos laborales previos, capitales, percepción de *los posibles*; junto con otros que, por limitaciones de espacio, no hemos podido analizar en este artículo, pero que sí contemplamos en la extensa investigación en la que este se basa, como el género y la posición en la fratría.

### Referencias bibliográficas

- Actis, W. (2011), «Migraciones Argentina-España. Características de los distintos `ciclos` migratorios, sus inserciones en España y el impacto de la crisis actual», en C. Pizarro (Coord.), *Migraciones internacionales contemporáneas. Estudios para el debate*, Buenos Aires, CICCUS.
- Actis, W. y Esteban, F. (2008), «Argentinos en España: inmigrantes, a pesar de todo», en *Migraciones*, N° 23, pp. 79-115.
- Alonso, L. E. y Fernández, C. J. (2007), «Sociología del consumo», en M. Pérez Yruela (Comp.), *La sociología en España*, España, CIS – FES.
- Anuario Estadísticas Laborales y Asuntos Sociales (2009), MTIn. Disponible en: <http://www.mtin.es/estadisticas/ANUARIO2009/index.htm>, [consultado el 28 de mayo de 2012].
- Aramburu, M. (2002), «Los comercios de inmigrantes extranjeros en Barcelona y la recomposición del “inmigrante” como categoría social», *Scripta Nova* [Revista on line], Vol VI, N° 108. Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-108.htm> [consultado el 28 de mayo de 2012].
- Arjona, A. y Checa, J. C. (2005), «Emprendedores éticos en Almería. ¿Una alternativa laboral a la segmentación del mercado de trabajo?», en *Sociología del Trabajo*, N° 54, pp. 101-125.
- Benencia, R. (2010), «El infierno del trabajo esclavo: la contracara de las “exitosas” economías étnicas», en A. García *et al* (Coords.), *Tránsitos migratorios: contextos transnacionales y proyectos familiares en las migraciones actuales*, Murcia, Universidad de Murcia.
- Bourdieu, P. (1998), *La distinción. Criterio y bases sociales para el gusto*, Madrid, Taurus.
- Bourdieu, P. (2006), *Campo del poder y reproducción social. Elementos para un análisis de la dinámica de las clases sociales*, Córdoba, Ferreyra.
- Cachón, L. (2003), *Inmigrantes jóvenes en España: sistema educativo y mercado de trabajo*, Madrid, MTAS.
- Cachón, L. (2009), *La «España inmigrante»: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*, Barcelona, Anthropos.
- Cacopardo, M. C., Maguid, A. y Martínez, R. (2007), «La nueva emigración de latinoamericanos a España: el caso de los argentinos desde una perspectiva comparada», *Papeles de Población*, N° 51, pp. 9-44.
- Castián Maestro, J. I. (2004), «El concepto de capital en la obra de Pierre Bourdieu», en L. E. Alonso *et al* (Eds.), *Pierre Bourdieu, las herramientas del sociólogo*, Madrid, Fundamentos.

- Castillo, J. J. (2000), «La sociología del trabajo hoy: La genealogía de un paradigma», en E. de la Garza Toledo (Coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Castillo, J. J. (2008), *La soledad del trabajador globalizado*, Madrid, Libros de la Catarata.
- Colectivo Ioé (2000), «Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en la hostelería», *OFRIM Suplementos*, Junio 2000, pp. 11-41.
- Colectivo Ioé (2005), «Inmigrantes extranjeros en España: ¿reconfigurando la sociedad?», *Panorama Social*, N° 1, Junio de 2005, pp. 32-47.
- García, J. y García, I. (2002), «Inmigración y consumo: Planteamiento del objeto de estudio», *Política y Sociedad*, N° 39 (1), pp. 97-114.
- García, P. y Garzón, L. (2008), «Acumulando pertenencia nacional: Argentinos y Ecuatorianos en España e Italia», *Migraciones*, N° 24, Diciembre 2008, pp. 164-189.
- Green, N. L. (2002), *Repenser les migrations*, France, Presses Universitaires de France.
- Herranz, Y. (1998), «La inmigración latinoamericana en distintos contextos de recepción», *Migraciones*, N° 3, pp. 31-51.
- Herranz, Y. (2000), «Inmigración e incorporación laboral», *Migraciones*, N° 8, pp. 127-163.
- Iglesias Martínez, J. (2010), «“A las carreras”. Una nueva precariedad laboral étnica en la región madrileña: el caso de los trabajadores ecuatorianos», *Sociología del Trabajo*, N° 69, pp. 21-47.
- Jiménez Zunino, C. I. (2011), «Movilidades geográficas, movilidades sociales. Trayectorias transnacionales en el campo global», en C. Pizarro (Coord.), *Migraciones internacionales contemporáneas. Estudios para el debate*, Buenos Aires, CICCUS.
- Lahire, B. (2004), *El hombre plural. Los resortes de la acción*, Barcelona, Bellaterra.
- Martín Artilles, A, López Roldán, P., Molina, O., Moreno, S. y Esteban, F. (2011), «Trayectorias laborales y asimilación ocupacional de la inmigración», *Sociología del Trabajo*, N° 72, pp. 41-62.
- Marx, C. (1986), *El Capital. Crítica de la Economía Política* (Tomo I), México, Fondo de Cultura Económica.
- Meil, G. (2004), «Cambios en las relaciones familiares y en la solidaridad familiar», *Arbor*, 702, pp. 263-312.
- Morales, J. y Villarino, M. (2007), «Moda y maquila. El trabajo precarizado en la globalización», *Sociología del Trabajo*, N° 59, pp. 7-34.
- Oso Casas, L. (2010) «Movilidad laboral de las mujeres latinoamericanas en España y empresariado étnico», en GIIM (Coord.), *Familias, niños, niñas y jóvenes migrantes. Rompiendo estereotipos*, Madrid, IEPALA.
- Pajares, M. (2007), *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007. Análisis de datos de España y Cataluña*, Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración, N° 14.
- Pedreño, A. (2005), «Sociedades etnofragmentadas», en A. Pedreño y M. Hernández (Coords.), *La condición inmigrante. Exploraciones e investigaciones desde la región de Murcia*, Murcia, Universidad de Murcia.

- Pedreño, A. (2006), «¿Cómo se lo monta la otra mitad? Economía informal y estrategias de trabajo en los relatos de vida de la inmigración extranjera en España», *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Año 20, N° 60, pp. 221-263.
- Portes, A. (1999), «La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales», *Actes de la recherche en sciences sociales*, N° 129, pp. 15-25.
- Pries, L. (1998), «Las migraciones laborales internacionales y el surgimiento de "espacios sociales transnacionales". Un bosquejo teórico-empírico a partir de las migraciones laborales México-Estados Unidos», *Sociología del trabajo*, N° 33, pp. 103-129.
- Reyneri, E. (2006), «De la economía sumergida a la devaluación profesional: nivel educativo e inserción en el mercado de trabajo de los inmigrantes en Italia», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 116, pp. 213-237.
- Riesco, A. (2003), «Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, N° 2, pp. 103-125.
- Sayad, A. (1977), «Les trois «âges» de l'émigration algérienne en France», *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, Volume 15, pp. 59-79.
- Sayad, A. (1989), «Éléments pour une sociologie de l'immigration», *Les cahiers internationaux de Psychologie Sociale*, N° 2-3, pp. 65-109.
- Torres, F, y Gadea, M. E. (2010), «Inserción laboral de los inmigrantes. Estructura etno-fragmentada y crisis económica. El caso del Campo de Cartagena (Murcia)», *Sociología del Trabajo*, N° 69, pp. 73-94.
- Villa, P. (1990), *La estructuración de los mercados de trabajo*, Madrid, MTSS.
- Wagner, A. C. (2005), «Pierre Bourdieu et le travail collectif de comparaison internationale», en G. Mauger (Dir.), *Rencontres avec Pierre Bourdieu*, Paris, Du Croquant.
- Wagner, A. C. (2007), *Les classes sociales dans la mondialisation*, Paris, La Découverte.
- Weiss, A. (2006), «Comparative Research on Highly Skilled Migrants. Can Qualitative Interviews Be Used in Order to Reconstruct a Class Position?», *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* [On-line Journal], Volume 7, N° 3 - Art. 2 (May).