

LA INSERCIÓN LABORAL DE LOS INMIGRANTES ITALIANOS EN VALENCIA DURANTE LA CRISIS

THE EMPLOYMENT INTEGRATION OF ITALIAN IMMIGRANTS IN VALENCIA DURING THE CRISIS

Fernando Osvaldo Esteban

Anna Giulia Ingellis

Departamento de Sociología y antropología Social

Fernando.esteban@uv.es | Giuliana.ingellis@uv.es

Resumen

España ha pasado de una fase de intensa inmigración internacional durante el período de crecimiento económico a otra de re-emigración y retornos de extranjeros (y de emigración de nativos) durante la recesión. En nuestra investigación hemos observado una tendencia opuesta: durante la crisis se ha incrementado significativamente la llegada de inmigrantes procedentes de Italia a la ciudad de Valencia. Se trata de personas económicamente activas, con intención de permanencia, cualificadas y procedentes de regiones con indicadores socioeconómicos superiores a los de la Comunidad Valenciana. Por consiguiente, el análisis de su inserción laboral es clave para explicar las causas de la migración. La investigación se ha realizado utilizando una perspectiva cualitativa: observación participante y entrevistas en profundidad. Los resultados indican que la salida de la crisis parece acompañarse de un proceso de “importación” de capital humano con vocación hacia el trabajo autónomo. No obstante, esta modalidad de incorporación al trabajo no solo está relacionada con las dotaciones de capital humano, económico y social de los inmigrantes sino también con factores de orden estructural como son los obstáculos y las oportunidades que encuentran los inmigrantes en el mercado laboral.

Palabras clave: Inmigración; Italia; España; Mercado de trabajo; Trabajo autónomo

Abstract

During the last decade, Spain passed from an intense international immigration phase, thanks to the last economic growth cycle, to another of migrants return (y native emigration) during the recession. In our research we observed an opposite trend: during the crisis, it has significantly raised the Italian immigrants arrival to the city of Valencia. They are immigrants at working age with a long-term migration project, skilled and coming from areas with socio-economic indicators more positive than Community of Valencia ones. Consequently, the analysis of their labour insertion is a key issue in their migration process understanding. This research used qualitative techniques such as: participant observation and in-depth interview. The results point out that the emerging from recession has been accompanied by an “import” process of human capital with self-employment vocation. Nevertheless, this labour insertion path is not only related with immigrant’s resources in terms of human, economic and social capital but with structural factors which act as opportunities or threats that the immigrants face, entering the receiving country labour market.

Keywords: Immigration; Italy; Spain; Labour market; Self-employment



Sumario

| | |
|--|----|
| 1. Introducción | 60 |
| 2. Perspectivas teóricas sobre la inserción laboral de los inmigrantes | 61 |
| 3. Metodología | 65 |
| 4. Análisis de los resultados | 66 |
| 4.1. Trayectorias laborales previas a la emigración | 66 |
| 4.2. Trayectorias de inserción laboral en Valencia | 67 |
| 4.3. Los distintos tipos de capitales y la inserción laboral | 70 |
| 5. Conclusiones | 71 |
| Referencias | 73 |

Referencia normalizada

Esteban, Fernando Osvaldo; Ingellis, Anna Giulia (2018): "La inserción laboral de los inmigrantes italianos en Valencia durante la crisis". *Anuario IET de Trabajo y Relaciones Laborales*, 5, 59-75. <https://doi.org/10.5565/rev/aiet.64>

1. Introducción¹

Un aspecto central en el estudio de los movimientos migratorios es la inserción laboral de los inmigrantes en las sociedades de destino. Se trata de un proceso complejo, poliédrico, con contornos específicos, conformado por una diversidad de actores (individuales y colectivos) y factores (estructurales, institucionales y coyunturales). También es sabido que, históricamente, los trabajadores inmigrantes han ocupado empleos caracterizados por unos ingresos reducidos, bajo prestigio y escasa deseabilidad social (Castles y Miller 2003). Empleos que la literatura ha calificado con el acrónimo inglés 3D (*dirty, dangerous, demanding*).

Por otra parte, si bien es cierto que en la actual "sociedad del conocimiento" el empleo está sufriendo un cambio profundo a raíz de la crisis de un modelo de trabajo caracterizado por la norma fordista, crisis que incluso algunos califican como "fin del trabajo" (Meda 1995), el trabajo remunerado continúa desempeñando un papel central en la vida de las personas. Todavía es el principal

mecanismo para la integración económica y social, es un poderoso creador laico de sentido (como la familia, la nación, la propiedad...) y, de forma directa o indirecta, sigue organizando la vida cotidiana de la mayor parte de la población y su distribución en el espacio físico y social.

En este marco, este artículo se dedica a estudiar la inserción laboral de los inmigrantes italianos en el mercado de trabajo valenciano. La inmigración de italianos a España y, concretamente, a la ciudad de Valencia es un fenómeno emergente que cobró relevancia durante el período de crisis económica (2008-2016). Este hecho llamó nuestra atención por diversos motivos. En primer lugar, porque ha arribado una población joven que necesita incorporarse al mercado de trabajo en un momento de elevado desempleo y recesión económica; en segundo término, porque procede de un país europeo con mejores indicadores socioeconómicos que España (actividad, paro, PIB per cápita, etc.); y en tercer lugar, porque los inmigrantes prefirieron instalarse en Valencia antes que en otras ciudades donde ya existía una colonia significativa de italianos, como Madrid, Barcelona, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife. En suma, se trata de un fenómeno nuevo, con características propias y aún poco estudiado.

El texto se encuentra organizado como sigue. El primer apartado es una reflexión sobre los enfoques teóricos más relevantes del campo: las teorías del capital humano (TCH), de la segmentación del mercado de trabajo (SMT) y del capital social

¹ El trabajo de campo se ha realizado gracias a la aportación de Elena Pardo Rubio, Francisco Marqués Moreno, Laura Navarro Aguilar, Marta Molineros Santos y Ana Ramos Portales. Todos/as estudiantes del grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos de la Universidad de Valencia que se han incorporado al equipo de investigación para la realización de su Trabajo de Fin de Grado.

(TCS). Posteriormente se describe la metodología de la investigación. El tercer y último apartado presenta el análisis de los discursos de los inmigrantes acerca de su inserción en el mercado de trabajo. Aquí se abordan los temas más recurrentes en los relatos: las estrategias laborales previas y posteriores a la emigración y el volumen y la composición del capital social y del capital cultural incorporado².

2. Perspectivas teóricas sobre la inserción laboral de los inmigrantes

Dada la variedad de modos y contextos en los que se produce la incorporación de los inmigrantes a la actividad económica, no debe llamar la atención de que existan diversas perspectivas teóricas que intentan explicar el fenómeno. Sin embargo, hay consenso entre los investigadores acerca de que son tres los enfoques más destacados en la actualidad: la teoría del capital humano (TCH), la teoría de la segmentación del mercado de trabajo (SMT) y el enfoque del capital social (TCS). En este mismo orden describiremos cada uno de ellas.

Desde la perspectiva del TCH, se entiende que los trabajadores acuden al mercado de trabajo con competencias distintas que responden no sólo a sus capacidades innatas, sino también, y principalmente, a inversiones diferentes en capital hu-

mano³. A la pregunta de por qué unos individuos invierten en capital humano y otros no, la TCH sostiene que la respuesta se encuentra, incluso en el caso de mercados con competencia perfecta (obviando los diferentes tipos de discriminación en el acceso a la adquisición de capital humano), en la tasa de preferencia temporal o de impaciencia de los individuos, cuyo origen es innato o, en todo caso, no obedece a factores económicos (Toharia 1983: 15). En otros términos, los individuos que invierten en capital humano son los que han decidido sacrificar gratificaciones actuales en pos de gratificaciones futuras que necesariamente valoran de forma positiva para justificar los sacrificios realizados (Blaug 1976: 829).

La TCH entiende la estratificación en el mercado de trabajo como resultado de un proceso de ajuste entre la oferta de mano de obra de determinadas características y la demanda de los empleadores (Schultz 1962). En el caso de trabajadores de origen extranjero, las inserciones laborales diferenciadas en las sociedades receptoras obedecen a las diferencias de productividad y a las desigualdades en las dotaciones de capital humano (Borjas 1995). Niveles educativos bajos, desconocimiento del idioma local o una limitada experiencia laboral constituyen desventajas que ubican a algunos inmigrantes en las posiciones más bajas de la escala ocupacional (Chiswick, Lee y Miller 2005).

Además, es habitual que los inmigrantes de primera generación no puedan transferir directamente al “nuevo” mercado de trabajo las competencias que adquirieron en sus países de origen, en otras palabras, suelen tener dificultades para transformar el nivel de instrucción en capital humano (Friedberg 2000; Heat y Cheung 2007). Esta pauta puede reflejar diferencias en la calidad de la educación entre el país receptor y los países emisores, incompatibilidades entre la educación recibida en el extranjero y los requisitos exigidos por el mercado de trabajo anfitrión (Matoo,

² “La acumulación del capital cultural exige una incorporación que, en la medida en que supone un trabajo de inculcación y de asimilación, consume tiempo, tiempo que tiene que ser invertido personalmente por el ‘inversionista’ (...) El capital cultural es un tener transformador en ser, una propiedad hecha cuerpo que se convierte en una parte integrante de la ‘persona’, un hábito. Quien lo posee ha pagado con su ‘persona’, con lo que tiene de más personal: su tiempo (...) Puede adquirirse, en lo esencial, de manera totalmente encubierta e inconsciente y queda marcado por sus condiciones primitivas de adquisición; no puede acumularse más allá de las capacidades de apropiación de un agente en particular; se debilita y muere con su portador (con sus capacidades biológicas, su memoria, etc.)” (Bourdieu 1979: 3-4).

³ Se puede decir que, oficialmente, el nacimiento de la teoría moderna del capital humano tuvo lugar en 1962 cuando el *Journal of Political Economy* dedicó un monográfico al tema “inversión en seres humanos” (ver Becker, 1962). Ese volumen contenía, entre otros trabajos pioneros, los capítulos preliminares de la monografía de Gary Becker (1965), *Human Capital*, que desde entonces ha sido el *locus classicus* del tema (Blaug 1976: 827).

Neagu y Özden 2007), en muchos casos atribuibles a mecanismos de “cierre social” o a la escasa transferibilidad de algunas competencias como el idioma o la experiencia.

En los años 70 surgieron críticas a la teoría del capital humano, principalmente dentro del campo de la economía laboral, dominada hasta entonces por aproximaciones empiristas de la denominada “escuela institucionalista”. La más antigua de estas críticas es la de un sucesor de esta escuela, Michael Piore, cuya aportación teórica está muy relacionada con la hipótesis del “mercado dual de trabajo” y con el estudio de la segmentación del mercado de trabajo⁴; de ahí que sea habitual mencionar su aporte como “la” teoría de la segmentación, cuando en verdad es “una” teoría de la segmentación⁵.

La idea básica de este enfoque sostiene que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos esencialmente distintos y no competitivos entre sí, denominados el segmento primario y el secundario (Reich, Gordon y Edwards 1973). El primero ofrece puestos de trabajo con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción, equidad y procedimientos establecidos en cuanto a administración de leyes laborales y, por encima de todo, estabilidad en el empleo. En cambio, los puestos del sector secundario tienden a estar peor pagados, a tener condiciones de trabajo peores, pocas posibilidades de promoción y están caracterizados por una considerable inestabilidad de empleo y una elevada rotación. Además, suele existir una relación muy personalizada entre los trabajadores y los supervisores, lo que da lugar al favoritismo y a una disciplina laboral dura y caprichosa (Piore 1983: 194-195).

⁴ La propuesta inicial fue formulada por Doeringer y Piore en 1971 y aplicada luego por este último al caso de la incorporación de trabajadores extranjeros en la economía de los Estados Unidos (Piore 1979)

⁵ Existen otros enfoques destacados en la literatura que explican el dualismo. Por ejemplo, la teoría del capital humano, que hace hincapié en la formación de los trabajadores, las distintas versiones de la teoría institucionalista que resaltan la acción colectiva para mejorar las condiciones de trabajo, o los enfoques neomarxistas que ven en la segmentación una estrategia de la patronal para dividir una potencial clase obrera.

No entraremos aquí en el debate sobre cuántos segmentos existen y cómo y por qué se produce la fragmentación (Véase Berger y Piore 1980, cap. 2 y cap. 3; Wachter, Gordon, Piore y Hall 1974). Como dijo el mismo Piore años más tarde de su primera formulación, la importancia del dualismo no radica en que la sociedad esté dividida en dos segmentos autónomos y discontinuos, sino que la sociedad está dividida en segmentos y no de una manera continua (Berger y Piore 1980: 2). Porque lo relevante de las discontinuidades en el mercado de trabajo es que permite distinguir segmentos cualitativamente diferentes. Eso significa que los procesos de asignación, formación, promoción, determinación de salarios, en suma, de todo lo que constituye las condiciones del trabajo, así como las actitudes de trabajadores y empleadores, son cualitativamente diferentes conforme pasamos de un segmento del mercado a otro (Villa 1990: 48).

Piore (1979) sostiene que la inmigración extranjera hacia las economías avanzadas se produce por el reclutamiento de mano de obra extranjera para ocupar puestos de trabajo en el segmento secundario. Según el autor, ello se debe, básicamente, a dos razones. En primer lugar, porque es habitual que los trabajadores autóctonos rechacen esos empleos, y al mismo tiempo es difícil seducirlos a través de mejoras en las condiciones de trabajo sin alterar equilibrios macroeconómicos. En segundo término, los empleadores ya no pueden reclutar mujeres y jóvenes, como hacían en el pasado. Ese yacimiento de nuevos trabajadores se ha truncado debido a los cambios demográficos y sociales recientes: relaciones de género más igualitarias en el ámbito laboral, incremento de mujeres jefas de hogares, disminución de la natalidad y más años de permanencia de los jóvenes en el sistema educativo.

La teoría de la SMT ha sido aceptada de forma creciente para explicar la discriminaciones laborales que afectan a los trabajadores extranjeros⁶. Y si

⁶ La dinámica económica de la relación entre inmigración y mercado de trabajo se encuentra bien descrita en un trabajo ya clásico de Tilly (1978). Una amplia perspectiva histórica sobre la incorporación de trabajadores extranjeros a sistemas nacionales de producción la encontramos en Moullet-Boutang (2006). Sobre la inserción laboral de trabajadores extranjeros en la sociedad salarial de posguerra hay dos obras clásicas

bien la existencia de segmentos laborales puede encontrarse en todas las fases de la historia del capitalismo, en la sociedad global actual presentan características específicas que varían según los países y sus políticas sociales (Pichler 2011). La mano de obra inmigrante continúa ejerciendo como “ejército de reserva”, pero ahora lo hace abasteciendo servicios en las grandes ciudades, en industrias en decadencia (Sassen 1993), en tareas de cuidado en los hogares (Yeo, Wang y González 1999) o en actividades de economía sumergida (Reyneri 1996).

En las últimas décadas se observa el desarrollo de estudios dedicados al impacto que tiene el capital social sobre la inserción laboral de inmigrantes extranjeros. El concepto de capital social es relativamente nuevo, aunque las referencias a las fuentes de la solidaridad social pueden rastrearse hasta los orígenes de las ciencias sociales (Tocqueville, Durkheim, Marx, entre otros). La literatura reconoce en Bourdieu al autor que realizó el primer análisis sistemático sobre el capital social. Este autor definió el concepto como “el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo” (Bourdieu y Wacquant 2005: 178).

Asimismo, se reconoce que su tratamiento del concepto fue instrumental, focalizado sobre los beneficios obtenidos por los individuos en virtud de su participación en grupos sociales. La participación es entendida como una inversión estratégica orientada a la institucionalización de las relaciones, utilizables como un medio a través del cual es posible acceder a otros tipos de capital. Es decir, en virtud de la relación social los individuos pueden reclamar acceso a recursos poseídos por los demás: tanto recursos económicos (préstamos, información sobre inversiones, mercados protegidos); como capital cultural, gracias a los contactos con expertos o la vinculación con instituciones educativas para obtener credenciales (Portes 1998: 4).

cas que conviene consultar: el mencionado libro de Piore (1979) para el caso de Estados Unidos y el de Castles y Kosack (1973) para el de Europa. En el mismo sentido, pero con énfasis en procesos actuales pueden consultarse la obra de Sassen (1993).

Se puede decir que fue a partir del trabajo seminal de Coleman cuando el estudio del capital social se instaló definitivamente en la agenda de las ciencias sociales y se convirtió en una de las innovaciones más prometedoras de la teoría social contemporánea⁷. Según el autor, “el capital social consiste en una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores —personas o corporaciones— dentro de la estructura” (Coleman 1990: 302).

Si bien la ambigüedad de la definición permite que el concepto pueda asumir formas variadas, Coleman subrayó dos formas específicas que merecen destacarse: el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones. En la primera, la creación de capital social se pone en marcha en el momento en que un individuo hace algo por otro, confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. Encontramos la segunda forma de capital social cuando, a través de las conductas que surgen como resultado de la internalización de normas y sanciones compartidas, cada miembro de la comunidad resulta beneficiado. La posibilidad de que surja una u otra forma queda sujeta al tipo de redes sociales que conformen las estructuras en cuestión.

Después de Bourdieu y Coleman se publicaron una gran cantidad de análisis teóricos sobre el capital social y, a pesar de que resultan disímiles e incluso contrapuestos⁸, se ha ido construyendo

⁷ Como sostiene Portes (1998: 3), el tratamiento pionero del concepto realizado por Bourdieu fue publicado originalmente en francés y no tuvo repercusión en mundo anglófono hasta muchos años después. Precisamente, el mérito de Coleman radicó en introducir y dar visibilidad al concepto en la sociología estadounidense, más allá de las limitaciones que muchos encontraron en su ensayo.

⁸ Entre las visiones alternativas destaca la tesis de Robert Putman (1993). En su estudio comparativo entre las regiones del norte y sur de Italia respecto de su desarrollo institucional y económico, el capital social aparece como un instrumento de análisis macro, como un atributo de las comunidades, y ya no como un recurso de carácter individual. Específicamente, su estudio trata sobre la tendencia comunitaria hacia la cooperación en pos del bien común o al oportunismo y sobre los factores que condicionan la primera o la

consenso en torno a la idea de que el capital social se encuentra en la habilidad de los actores para obtener beneficios en virtud de su participación en redes sociales u otras estructuras sociales. Así, el capital social es entendido como un recurso que se genera y se acumula en las redes sociales.

En términos generales, también pueden hallarse en la bibliografía de una manera recurrente referencias sobre otros dos aspectos del capital social: sus fuentes y efectos. En cuanto al primero, debe decirse que las fuentes del capital social son diversas. La literatura distingue cuatro tipos: la interiorización de normas y sanciones, la solidaridad obligada, referida a acciones altruistas o guiadas por principios morales o ideológicos en grupos y contextos determinados (iglesia, sindicato, ONG, etc.); las expectativas de reciprocidad y la confianza mutua. A diferencia de las dos primeras, las dos últimas fuentes son de carácter instrumental. En estos casos la donación, la recepción y las expectativas de reciprocidad están “incrustadas” en una estructura social que garantiza la buena fe en el intercambio y la ejecución de las obligaciones del donante y del receptor.

Así como las fuentes del capital social son plurales, también lo son sus consecuencias. La bibliografía distingue tres, aplicables a una variedad de contextos, entre otros, la inserción laboral. En primer lugar, como una fuente de control social, en segundo término, como una fuente de apoyo familiar y en tercer lugar como fuente de beneficios a través de redes extrafamiliares. Es frecuente encontrar esta forma de capital social en el campo de la estratificación, como argumento para explicar el acceso al empleo, la movilidad ocupacional y el éxito empresarial. En este sentido es útil recordar el esfuerzo previo de Granovetter (1973), quien acuñó el concepto “fuerza de los lazos débiles” para referirse a la influencia de personas que no componen el círculo íntimo de familiares y amigos, pero que son referencias fundamentales para la inserción en el mercado laboral.

El rol importante que tienen las redes sociales y el capital social en la inserción económica de los inmigrantes en las sociedades receptoras ya ha sido

segunda elección, determinando de qué manera inciden en el desarrollo económico y democrático-institucional de las comunidades.

suficientemente contrastado⁹. Es habitual que los inmigrantes acumulen capital social por su pertenencia a redes personales (constituidas por lazos de parentesco, amistad, compadrazgo, etc.) y por su participación en diversas organizaciones de la sociedad civil (étnicas, deportivas, religiosas, comunitarias, etc.). Cuando las redes están bien desarrolladas, ponen al alcance de la mayoría de los miembros de la comunidad las posibilidades de obtener trabajo y otros recursos que reducen los costos del desplazamiento e incluso lo promueven (Choldin 1973). Tilly y Brown (1967) califican estos lazos como “auspiciadores” de la migración; otros los han denominado “cadenas migratorias” (MacDonald y MacDonald 1974), y Mildred Levy y Walter Wadycki (1973) los han llamado “el efecto familia y amigos”. Edward Taylor (1986; 1987) los caracteriza como una forma de “capital migratorio” económico. Pero fueron Massey, Alarcón, Durand y González (1987: 170) quienes identificaron por primera vez a las redes migratorias como una forma de capital social que contribuye a que la emigración sea una fuente confiable y segura de ingresos¹⁰.

En síntesis, las redes sociales ayudan a los trabajadores a encontrar puestos de trabajo y a los empresarios a encontrar empleados. Constituyen un medio de búsqueda efectivo para ampliar tanto la cantidad como la calidad de la información disponible para las empresas y los trabajadores, sobre el mercado de trabajo. En el caso de España, los estudios verificaron que, si bien las redes sociales favorecieron una rápida inserción laboral durante el período de expansión económica, también propiciaron la formación de nichos étnicos y redujeron las posibilidades de movilidad horizontal y vertical de los inmigrantes (Miguélez, et al. 2011; López-Roldán, Molina y Martín Artiles 2011; Veira, Stanek y Cachón 2011).

⁹ Ya desde principios de la década de 1920 los sociólogos reconocieron la importancia de las redes para promover los desplazamientos internacionales (véanse Gamio 1930; Thomas y Znaniecki 1918).

¹⁰ Aunque Alejandro Portes y Julia Sensenbrenner (1993) señalan que el capital social también puede traer aparejadas consecuencias negativas para el individuo.

En la última década, las redes sociales se construyen, mantienen y amplían a través de internet, principalmente mediante determinadas aplicaciones como Facebook, WhatsApp, Instagram. De este modo, se producen una gran cantidad de interacciones entre un volumen muy amplio de población en un escaso período de tiempo. Una realidad imposible de imaginar hasta hace poco tiempo cuando las interacciones eran *face to face*. Se puede decir, entonces, que actualmente las asociaciones de inmigrantes, como la de cualquier otro grupo de interés, funcionan principalmente en la esfera virtual (sin perjuicio de que también tengan espacios físicos de encuentro). En el caso de los italianos en Valencia, existe una comunidad virtual en Facebook y otra en WhatsApp que constituyen sus principales canales de comunicación e interacción.

3. Metodología

La población objeto de estudio ha sido los inmigrantes italianos que se han trasladado a vivir a Valencia desde Italia¹¹. Para realizar la investigación utilizamos técnicas cualitativas. Se ha realizado una triangulación metodológica inframétodo con una etnografía digital en la primera fase y, en la segunda, 27 entrevistas semiestructuradas cara a cara a inmigrantes italianos residentes en Valencia (tabla 1), discriminados por sexo y edad, junto con una observación endógena (Valles 1999) en diferentes reuniones grupales (cumpleaños, fiestas, picnics, etc.).

En cuanto a la etnografía digital, el trabajo de campo *on-line* se ha desarrollado desde febrero hasta julio de 2017; se realizó una observación participante encubierta en las principales comunidades virtuales de italianos en Valencia. Atendiendo a la clasificación de Spradley (1980), en los primeros meses se utilizó una observación participante con gradiente 2 (observación pasiva) y en

¹¹ Para seleccionar esta población fue indispensable discriminar los datos del padrón de habitantes por país de nacimiento en lugar de país de nacionalidad. De esta forma, ha sido posible eliminar de nuestro análisis a los italianos de segunda generación y a los inmigrantes oriundos de terceros países (sobre todo Argentina y Uruguay) que portan la nacionalidad italiana “heredada” de sus ancestros emigrados durante el siglo XX (Esteban 2015).

Tabla 1. Valencia. Inmigrantes italianos entrevistados según sexo, edad, ciudad de procedencia y actividad laboral. 2018

| N | Código | Lugar de procedencia | Actividad laboral en Valencia |
|----|--------|-------------------------------|--|
| 1 | H_41 | Nápoles (Sur) | Inmobiliaria |
| 2 | M_31 | Milán (Norte) | Diseñadora gráfica |
| 3 | H_49 | Milán | Distribución de licores |
| 4 | H_45_1 | Cerdeña (Sur) | Creador de software |
| 5 | H_34 | Nápoles (Sur) | Entrenador personal |
| 6 | H_40 | Trento (Norte) | Hostelería |
| 7 | M_27 | Viterbo (Centro) | Alquiler de apartamentos |
| 8 | H_40 | Nápoles (Sur) | Fisioterapeuta |
| 9 | H_34 | Palermo (Sur) | Abogado |
| 10 | H_45_2 | Milán (Norte) | Alquiler de pisos |
| 11 | H_31 | Belluno (Norte) | Compra-venta-reforma de pisos |
| 12 | H_42 | Nápoles (Sur) | Hostelería |
| 13 | H_45_3 | Bari (Sur) | Arquitecto |
| 14 | H_40 | Florenia (Norte) | Traductor |
| 15 | H_33 | Bolonia (Norte) | Traductor |
| 16 | M_40 | Cerdeña (Sur) | Asesora fiscal y contable |
| 17 | H_55 | Turin (Norte) | Asesor fiscal |
| 18 | H_42 | Roma (Centro) | Abogado |
| 19 | H_39 | Roma (Centro) | Inmobiliaria, Marketing y publicidad |
| 20 | M_40 | Nápoles (Sur) | Hostelería |
| 21 | H_34 | Taranto (Sur) | Fotógrafo <i>freelance</i> |
| 22 | M_40 | Florenia (Norte) | Gestión apartamentos |
| 23 | H_45_4 | Barletta (Bari) Sur | Entrenador equipos deportivos Personal trainer, fotógrafo |
| 24 | M_43 | Barletta (Bari) Sur | Estética femenina |
| 25 | M_45 | Cagliari (Sur) | Pinta las uñas |
| 26 | H_36 | Camerino (Le Marche) (Centro) | Autónomo digital, social media manager |
| 27 | M_32 | Nápoles (Sur) | Empresa de intercambios internacionales para jóvenes |

Fuente: elaboración propia

la segunda fase una de gradiente 3 (participación moderada). Se ha observado y participado en las conversaciones e interacciones intervenidas en 3 comunidades virtuales: dos grupos de *Facebook* que aquí llamaremos “Italiani di Valencia”¹² y “Italiani e Valencia” y uno de *Whatsapp* denominado “ItaVale”¹³. Para preservar la privacidad de los informantes utilizamos un nombre ficticio.

Ambos grupos presentan una amplia heterogeneidad en cuanto a las principales características socio-demográficas y a proyectos migratorios de sus miembros. Además, ambas comunidades se componen de dos subgrupos cuya diferenciación ha sido muy prolífica en términos de discurso. El primero está compuesto tanto por personas que ya han emigrado a Valencia como por personas que, aun viviendo en Italia, están explorando esa posibilidad y buscan información de primera mano en la “comunidad” de italianos que residen en la ciudad. El grupo de *Whatsapp* está compuesto tanto por italianos que viven en Valencia como por valencianos que han vivido o viven en Italia. La presencia de dos subgrupos diferentes en ambas comunidades ha permitido hacer explícitos discursos comparativos entre las dos culturas y también reflexiones acerca de los motivos para emigrar a Valencia, tanto en la vertiente *push*, todas las cuestiones relativas a las dificultades de vivir en Italia, como a la vertiente *pull*, los elementos de atractivo que la ciudad de Valencia posee para los italianos.

La observación participante en las comunidades virtuales y durante los encuentros y reuniones entre sus miembros, casi siempre en locales regentados por italianos (bares, restaurantes y cafeterías), nos ha permitido identificar, entre los trabajadores autónomos, cinco perfiles profesionales recurrentes: autónomos “digitales” (personas que trabajan a través de internet), trabajadores del “bien-estar” y la belleza (*personal trainers*, pelu-

queros/as, esteticien, venta de ropa italiana), inversión inmobiliaria y apartamentos para turistas, empresarios con cafeterías y restaurantes italianos y profesionales liberales (arquitectos, abogados, traductores).

A partir de los discursos de los inmigrantes resulta evidente que la motivación migratoria no es prioritariamente económica. En la interpretación subjetiva de su experiencia y también, como veremos, considerando la condición ocupacional previa a la migración de muchos de los entrevistados, se deduce que no emigran buscando movilidad ocupacional. Sin embargo, una vez tomada la decisión de migrar, la inserción laboral y la vivienda, se convierten en dos problemas claves para el éxito el proyecto migratorio. El trabajo sigue siendo el principal instrumento de integración en la sociedad de acogida y, aunque no representando la motivación migratoria principal, sigue desempeñando un papel clave en la medida que se trata de personas que no poseen rentas o capitales que les permiten prescindir del trabajo en sus trayectorias vitales.

4. Análisis de los resultados

En el siguiente apartado se presentarán los principales resultados de la primera fase de investigación realizada. El análisis se ha enfocado a las trayectorias laborales previas a la emigración, al proceso de inserción laboral en Valencia y a los factores que lo han facilitado.

4.1. Trayectorias laborales previas a la emigración

La posición ocupacional previa a la migración de los entrevistados es muy variada y esto hace más fiables los argumentos que ellos usan para describir sus motivaciones migratorias: no emigran solo los que no tienen trabajo o viven una condición de precariedad prolongada en el tiempo, sino que hay múltiples perfiles laborales, justamente por qué no es la condición laboral la que empuja hacia la emigración. Encontramos por ejemplo personas que nunca trabajaron en Italia, cuya inserción laboral se realizó directamente en el extranjero y, en concreto en Valencia, después de un breve

¹² Este grupo fue creado el 20 de marzo 2016 por cuatro italianos. El día 02 de febrero 2017 el grupo contaba con 1465 miembros.

¹³ El grupo fue creado el 22/02/2016. El ingreso de la investigadora en el grupo para el comienzo de la observación participante encubierta fue el 13 febrero de 2017. En esa fecha el grupo estaba compuesto por 80 personas (35 números telefónicos con prefijo español y 45 italiano).

paréntesis en otros países como Portugal, Alemania o Inglaterra.

He estado viviendo un año en Rumanía y después básicamente Erasmus en Portugal; luego viajes cortos de 2 meses a Canarias o el mismo Portugal, pero de forma puntual con algún objetivo de una beca. H_40

Y me fui otra vez a Alemania, estuve 6 meses y luego tenía un amigo aquí, vine a verle y dije Valencia allá voy. H34

Normalmente, en estos casos se trata de personas con un elevado nivel educativo, o por lo menos un elevado capital cultural (Bourdieu 1979) aunque no necesariamente en su forma institucionalizada. Retomaremos más adelante el tema del papel jugado por el capital cultural de los inmigrantes italianos durante su inserción laboral. Junto con este perfil, en nuestra muestra hay personas que en Italia eran trabajadores por cuenta ajena con una condición muy precaria, pero también personas ejerciendo profesiones liberales en sectores bastantes consolidadas como arquitectos, médicos o abogados.

En Italia era responsable diseñadora gráfica en una tienda, pero el sueldo era muy bajo, no me daba para independizarme y aun viviendo con mi madre sin pagar el alquiler tampoco llegaba a fin de mes. M_31

Siempre he trabajado en Milán, trabajaba de optometrista pediátrico en el ámbito privado, he trabajado siempre en ámbito privado. Suelo volver a Milán para trabajar porque allí tengo mis pacientes y hago las revisiones en la consulta de un amigo. H_45

Finalmente, encontramos aquellos inmigrantes que en Italia también eran autónomos o tenían su propio negocio. Cabe destacar que otros, aun no regentando su propio negocio en Italia, han realizado una experiencia de trabajo en el negocio familiar. Solo en un caso la persona entrevistada dejó un trabajo por cuenta ajena con contrato indefinido para cambiar radicalmente de vida.

Yo trabajaba en Como como recepcionista, tenía un contrato indefinido y un buen sueldo, pero a la sola idea de nacer, vivir y morir en la misma ciudad encerrados en casa por el clima, nos sentíamos mal. M_30

Desde el punto de vista laboral, por tanto, la trayectoria previa al proyecto migratorio no parece discriminar el perfil de los que inmigran en Valencia, excepto el caso de los trabajadores asalariados con contrato indefinido en Italia: no es muy frecuente encontrarlos entre la población observada. Realmente encontramos trabajadores que, durante la trayectoria previa a la emigración, han ocupado múltiples posiciones en el abanico de las posibles formas de trabajo que se ha abierto con la “transformación del trabajo”, más allá de las formas típicas del trabajo estándar: trabajo asalariado o trabajo autónomo. Encontramos en estos casos trayectorias fragmentadas, durante las cuales se ocuparon varias posiciones desde la colaboración en el negocio familiar, hasta las becas, el trabajo en práctica, las colaboraciones y experiencias temporales de trabajo por cuenta ajena.

4.2. Trayectorias de inserción laboral en Valencia

No disponemos de datos estadísticos fiables que permitan cuantificar los trabajadores autónomos de origen italiano residentes en Valencia. Sin embargo, la exploración cualitativa realizada en esta investigación revela con cierta contundencia que este flujo migratorio no está relacionado con un movimiento de trabajadores autónomos o pequeños empresarios que arriban a Valencia para “emprender su actividad”. No obstante, los trabajadores por cuenta propia son un perfil muy recurrente entre los miembros de las dos comunidades virtuales observadas, sobre todo en las ocupaciones mencionadas anteriormente. Desde luego, la recurrencia puede deberse a una sobrerrepresentación de los autónomos que ofrecen servicios a los mismos italianos en las comunidades virtuales¹⁴. No obstante, lejos de ser un límite en el contexto de nuestra investigación cualitativa, nos ha dado la oportunidad de observar un colectivo poco conocido, opaco en cierto sentido, ya que incluye una considerable cantidad de inmigrantes que ni siquiera están inscritos en Italia como “ciudadanos italianos residentes en el extranjero” o empadronados en el Ayuntamiento de Valencia como residentes comunitarios (como una parte

¹⁴ No es así para los autónomos digitales que tienen clientes fuera de la comunidad de italianos.

considerable de los autónomos digitales) y, por tanto, son invisibles a las fuentes oficiales de datos estadísticos.

En la exploración cualitativa, nuestro interés se ha centrado en la inserción laboral de trabajadores autónomos con independencia de su volumen en el conjunto del colectivo de italianos residentes en España, porque se trata de un perfil específico de la ciudad de Valencia. La inmigración de italianos a Madrid y a Barcelona, de hecho, tiene otras características distintas y uno de los elementos diferenciales es que en ambas ciudades las oportunidades ocupacionales en el segmento primario del mercado de trabajo, tanto en el sector privado como en el público (en el ámbito de la investigación, de la docencia, de profesiones con un perfil internacional, por ejemplo), son mucho mayores (Bruzzone et al. 2016). Valencia, tercera ciudad de España, y tercera ciudad por presencia de italianos en España en el periodo considerado, según las Estadísticas del Padrón Municipal, no es sede de Ministerios, de grandes centros de investigaciones o de multinacionales que atraen e incluyen muchos italianos altamente cualificados. Sin embargo, según los testimonios de los entrevistados, tiene algunas características que hacen de la ciudad un destino migratorio atractivo para los italianos: su tamaño que facilita la vida diaria, el coste de vida, de la vivienda y de aquellos elementos relacionados con la creación de empresas (coste de los servicios a las empresas, de los locales, de los desplazamientos en la ciudad etc.) que son comparativamente más bajos que en las ciudades globales, lo cual facilita la implantación de microempresas o la inserción de profesionales liberales.

En la trayectoria seguida para su inserción laboral podemos identificar dos itinerarios distintos: los que llegan a Valencia y directamente montan su propio negocio o comienzan su actividad profesional y los que primero experimentan una etapa como trabajador por cuenta ajena. Estos últimos se insertan casi siempre en sectores con mucha demanda (por la facilidad del acceso), pero con condiciones de trabajo que habitualmente son precarias, propias del segmento secundario del mercado de trabajo. A menudo se trata de restaurantes y cafeterías o de trabajos en el sector inmobiliario.

La necesidad de una rápida inserción laboral para proveer a su propio sustento, por un lado, y la dificultad de acceso, por otro, acaban “empujando” a los entrevistados hacia el segmento secundario del mercado de trabajo. Los factores que dificultan el acceso al segmento primario son de distinta naturaleza: en primer lugar, la doble barrera lingüística existente en la Comunidad Valenciana, la dificultad o la imposibilidad de ver reconocido el nivel educativo adquirido en el país de origen y de transformarlo rápidamente en capital humano vendible en el mercado laboral y, en general, los mecanismos propios de cierre social del segmento primario.

Muchos de los que han empezado su trayectoria laboral en Valencia con un trabajo por cuenta ajena, han comentado la experiencia positivamente por lo que se refiere a la utilidad en términos de aprendizaje del idioma, de contacto con la realidad local pero negativamente en cuanto a las condiciones de trabajo: sueldos muy bajos, trabajo extra sin remuneración, relaciones laborales informales, son los principales argumentos.

Cuando vine entré en un despacho de traducción, con traductores de portugués brasileños y decir, entré ahí un poco como becario o sea en prácticas. Y al año ellos no me podían contratar, no me podían subir el sueldo y decidí ponerme por mi cuenta. H_40

Entre las personas que experimentan el segundo itinerario, es decir aquellos cuya inserción laboral se desarrolla directamente con una actividad por cuenta propia, no todos siguen el mismo camino. El análisis de los datos nos ha llevado a identificar las existencias de tres distintas trayectorias típicas. En primer lugar, los que trasladan directamente su negocio en Italia, propio o familiar, a España, como el propietario de la agencia inmobiliaria, un propietario de un restaurante o bien los autónomos digitales.

Trabajo en la inmobiliaria desde hace 21 años, tenía 19 años y ahora tengo 41 y siempre ha sido mi trabajo este en Italia.... También tenía una oficina en Nápoles, con 13 chicos que trabajaban conmigo, la he vendido la oficina. En el momento que estuvo todo cerrado, casa y sociedad he vendido. Todo duró 1 año, desde decidir a mudarnos... Y estoy aquí en Valencia con esta empresa TempoCasa. Empecé mi trabajo

aquí en septiembre, con la oficina Tiempo casa, entonces desde diciembre de este año estoy transferido aquí en Valencia. H_41

En el caso de los autónomos digitales, la diferencia entre los impuestos para los trabajadores autónomos en España e Italia es un argumento recurrente. Mucho de ellos, incluso, han hecho un análisis previo en búsqueda de los países que ofrecían buenas condiciones para los autónomos como menos impuestos, simplificación en el papeleo etc. Por tanto, su inserción laboral en España está relacionada con un régimen fiscal comparativamente más favorable debido a las medidas impulsadas por el Gobierno durante la crisis.

En Italia trabajando como autónomo [después de unos años de impuestos reducidos n. r.] a partir del 2017 hubiera tenido que empezar a pagar casi el 70% de mis ingresos entre impuestos y seguridad social...por tanto tenía que buscar otro país con impuestos más ventajosos. España no está entre los países con impuestos más bajos, Irlanda, Portugal Y Reino Unido tienen regímenes fiscales mejores, pero considerando también la calidad de vida, la presencia del mar y el precio de la vivienda decidí venir a Valencia. H_36

Aunque esto vale para muchos de ellos, no se puede olvidar que algunos siguen manteniendo su residencia y posición fiscal en Italia y se han trasladado a Valencia por razones que no tienen que ver con su actividad profesional. La naturaleza propia de su trabajo, sin embargo, ha facilitado y hecho posible su proyecto migratorio: el hecho de poder desempeñar su actividad laboral en cualquier sitio, les libera del vínculo territorial con sus clientes o sus “empleadores”.

Como te contaba, que soy más libre. Puedo decidir mis horarios, no trabajo en una empresa, puedo decidir volver a Italia cuando quiero, voy con mi ordenador y trabajo desde allá o desde aquí, da igual, eso es mi ventaja principal.

Si por la mañana quiero ir a correr, voy y recupero el trabajo el sábado. Que puedo gestionar mi vida, y eso de no tener jefes a mí me gusta mucho, porque he tenido muchos jefes pesados que me estresaban y ahora el trabajo es mío y me lo gestiono yo, y eso me gusta. H_33

El segundo itinerario seguido por los autónomos es el de quienes, una vez decidido trasladarse a Valencia, han tenido que pensar, imaginar y buscar una oportunidad para desarrollar un proyecto económico. El diferencial en el coste de la vivienda entre Italia y España durante la crisis ha representado una oportunidad para muchos italianos. Con la venta de su vivienda habitual en Italia han podido comprar dos e incluso tres en Valencia: en una han ido a vivir con su familia, eliminando el pago de hipoteca, y la otra u otras han sido destinadas a vivienda para alquiler a turistas o de larga temporada. Algunos han convertido esta actividad en su propio trabajo. Así, han empezado a gestionar pisos de otros miembros de la comunidad de italianos o bien han adquirido más viviendas para el mismo objetivo. En otros casos, el alquiler del segundo o tercer piso ha servido solo en la primera fase de inserción para contar con ingresos durante el periodo necesario a su socialización en el contexto de acogida y a su inserción laboral. De hecho, y debido también a la considerable subida del precio de la vivienda en los últimos 3-4 años en Valencia, algunos de los que compraron la vivienda cuando su precio estaba en su mínimo histórico, ahora han decidido vender. Una vez llevado a cabo de forma exitosa todo el proceso de su inserción laboral (después de un periodo de formación, reconocimiento de títulos, aprendizaje del idioma, creación de una actividad profesional etc.) y asentados en su nueva ocupación, han podido también acumular un cierto capital, vendiendo su segunda vivienda.

Mi proyecto económico inicial ha sido el de invertir en apartamentos. Por tanto ahora me ocupo de alquileres para turistas, y así tengo mis ingresos... obviamente registrados, todo en regla y así he podido invertir en un proyecto profesional que me permitiera conciliación, tengo dos niños pequeños y estoy sola aquí, no puedo volver a trabajar como matrona, mi trabajo originario, y he decidido expresar una pasión que tenía para la estética de las uñas, por tanto me ha dado tiempo a apuntarme a una academia, he conseguido la titulación, he hecho muchos cursos para estar en regla con la normativa española. M_44

Mi mujer en Valencia tiene un *bed and breakfast*, que hemos comprado dos pisos, uno para vivir, y otro para eso. H_41

Finalmente, encontramos el recorrido de quién, aun ocupando en Italia una buena posición ocupacional (optometrista neonatal, abogado, propietario de una agencia inmobiliaria, etc.) decide migrar por razones de calidad de vida percibida. Para hacer viable el proyecto migratorio buscan de todas formas crear una actividad propia, por las ventajas que ello conlleva en términos de flexibilidad y autonomía. El coste de la vida en Valencia y, en general, un ritmo de vida menos frenético, junto con la autonomía y libertad que el trabajo autónomo permite, produce en los entrevistados un balance muy positivo de su inserción laboral en el nuevo destino.

4.3. Los distintos tipos de capitales y la inserción laboral

Las evidencias recogidas a través de este primer acercamiento exploratorio a la realidad de los italianos inmigrantes en Valencia, nos indican que el proceso de inserción laboral en un mercado de trabajo segmentado, con elevados niveles de desempleo y precariedad, en un contexto de crisis económica ha sido posible gracias al uso combinado de tres formas de capital: el económico, el cultural y el social.

El capital económico se ha materializado en la forma del capital acumulado con la venta de la vivienda habitual o un negocio existente anteriormente al proceso migratorio. Este capital, en la transición migratoria ha aumentado su valor debido, por un lado, a la caída del precio de la vivienda en España durante la crisis, a precios de la vivienda en general más elevados en Italia, sobre todo en el Norte, en comparación con los precios de la vivienda en Valencia. Por el otro, al mayor valor que adquiere una actividad económica en un contexto de menor presión fiscal. Pero el capital económico ha sido sólo uno de los factores facilitadores de la inserción laboral.

En el caso de jóvenes altamente cualificados, profesionales liberales, por ejemplo, el capital cultural ha favorecido el éxito de la inserción laboral. Además, siguiendo a Bourdieu (1979), podemos decir que no ha sido tanto la forma institucionalizada del capital cultural la clave de la inserción laboral, ya que las barreras formales al reconocimiento de los títulos de estudios, como ampliamente ha analizado la literatura, representa un

problema para la inserción laboral de los inmigrantes en España (la homologación de los niveles educativos superiores, por ejemplo, es un procedimiento burocrático que puede durar dos o tres años y no siempre tiene un resultado positivo). Los discursos de los entrevistados revelan, más bien, tres manifestaciones del capital cultural incorporado. Una es una actitud orientada a la autonomía, una capacidad de detectar y aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado para desarrollar una actividad económica o profesional.

Fue de casualidad porque estábamos buscando un piso para vivir nosotros y vimos que los pisos eran más baratos que en Milán, entonces decidimos invertir dinero en la compra de pisos, quizá el día de mañana es una cosa que podemos dejar a nuestros hijos y pueden continuar con la actividad o vender y dedicarse a sus proyectos personales. Nosotros investigamos y decidimos llevarlo a cabo. H_45_1

y empecé a trabajar como traductor en una web de productos tecnológicos, entonces me habían contratado por la traducción, pero también porque tenía conocimientos de web marketing. Y ahí trabajé muy poco, como 4 o 5 meses, porque la empresa fracasó y los jefes se pelearon y lanzadera terminó de dar subvenciones a la empresa, y terminó todo.

Y luego, uno de los jefes siguió con su web y necesitaba... como yo tenía una buena relación con él y le gustaba mucho la manera de trabajar mía, me preguntó de seguir trabajando con él, pero de *freelance*. Y empecé ahí haciendo pequeñas traducciones para él y luego me inscribí a una web de esas de *freelancer*.

No sé si conoces apwork, freelancers... son plataformas para nómadas digitales, gente que trabaja donde sea, donde prefiere y hace todo en línea.

Y empecé poco a poco haciendo traducciones y luego me fijé que las traducciones seguían... por ejemplo me contrató también unas empresas para traducir textos del maratón de Valencia, luego otras empresas, y ahora hace dos años que trabajo como autónomo solo de eso, de traducciones y de web marketing.

Y de vez en cuando doy clases de italiano, pero es solo para cambiar un poco de trabajo, porque el trabajo de traductor es muy pesado y es solitario, y las clases de italiano más que por el dinero para despejarme un poco. H_33.

Otra forma de capital cultural incorporado es una orientación a prestar especial atención a la calidad de los servicios a ofrecer, que ha hecho la diferencia en la competencia con los trabajadores y microempresarios locales.

Si tienes un talento, una competencia específica, si sabes hacer algo especial, a Valencia encuentras tu sitio, ofreces un servicio de calidad y con compromiso y esfuerzo consigues sustentarte.

post 7 mayo 2017 “italiani di Valencia”, traducción propia.

Non hay suficiente formación y competencia entre los jóvenes españoles adecuada al mercado de las nuevas profesiones, este vacío lo podemos cubrir nosotros ofreciendo servicios de elevada calidad. H_34

La tercera forma de capital cultural incorporado radica en la capacidad de socializar con extraños, una abertura a las diferencias, a la complejidad, un talento para crear redes y relaciones sociales. Esto en muchos casos han representado la clave del éxito profesional.

E - Principales obstáculos o problemas para empezar

e - El idioma,

E - el idioma ¿el único obstáculo que has tenido?

e - Si, afortunadamente hablo muy bien el idioma del vendedor, entonces me viene de nacimiento, pero no me siento listo para enseñar yo solo un piso, pero me he marcado el objetivo que, en 6 meses, 8 meses tengo que hablar perfecto. H_41

En suma, estas tres formas de capital cultural incorporado constituyen un “saber hacer” interiorizado en el país de origen, en las experiencias en el negocio familiar, en la socialización en un contexto donde la actividad por cuenta propia se encuentra bastante más extendida que en España (Ingellis y Calvo 2015).

Finalmente, la tercera forma de capital con la que los italianos han podido contar ha sido la del capital social. Como hemos visto en el marco teórico, existe una amplia literatura sobre el rol clave que juega el capital social en los procesos de inserción social y laboral de los inmigrantes. Las comunidades étnicas, hasta hace poco tiempo organizadas alrededor de las asociaciones (*hometown association*), en la actualidad crean enlaces, “*weak ties*” (Granovetter 1973), vínculos de confianza a través de las comunidades virtuales. De hecho, las comunidades virtuales de italianos observadas han sido y siguen siendo lugares claves para la socialización (promover encuentros, ocasiones de diversión, compartir hobbies, etc.), para transmitir información importante con vista a un futuro proceso migratorio y también para la inserción laboral.

Las redes sociales han permitido a muchos autónomos promover su actividad sin coste y buscar así clientes en la misma comunidad. Cabe recordar que entre las dos comunidades suman casi 20.000 inscritos, con lo cual, las comunidades virtuales representan un escaparate de indudable potencia. En términos de mercado laboral, además, las comunidades virtuales representan un intenso espacio de encuentro entre demanda y oferta de trabajo. Numerosos son los *posts* dedicados a la publicación de ofertas de trabajo, sobre todo en hostelería, en los restaurantes italianos, que necesitan profesionales de origen italiano.

En la comunidad se crean vínculos, se construye y de-construye continuamente la confianza, se socializan los recién llegados a las normas del contexto de acogida y muchas veces hay intensas discusiones acerca de las diferencias culturales relacionadas con el respeto a las normas de convivencia colectiva. Las comunidades virtuales de los italianos, por tanto, representan un contexto que alimenta el capital social en sus tres ejes: crea vínculos, crea confianza y socializa respecto a las normas. Y ello no solamente promueve la socialización, sino que también favorece la inserción laboral.

5. Conclusiones

La migración de italianos a Valencia durante el período de recesión económica es un “hecho so-

cial” que ha llamado nuestra atención, porque estaba compuesta por adultos jóvenes que necesitaban incorporarse al mercado laboral, y lo hacían en un contexto de elevado desempleo y salarios menguados. No es sorprendente, por tanto, que el trabajo autónomo haya sido una opción preferente.

No obstante, este tipo de inserción económica ha tenido características específicas que merecen explicarse, precisamente, porque se produjeron en un contexto muy hostil para el emprendimiento económico y porque se trata de trabajadores inmigrantes autónomos con un perfil diferente al que han analizado los estudios previos: comunitarios con elevado nivel de cualificación y procedentes de un país con un Índice de Desarrollo Humano similar al de España.

El análisis de los datos ha permitido constatar que la posición ocupacional y las trayectorias laborales previas a la migración eran muy variadas: trabajadores desempleados, con empleos precarios y con empleos de calidad en Italia, conjuntamente con personas cuya inserción laboral se realizó directamente en el extranjero. Asimismo, las trayectorias laborales también habían sido heterogéneas: concatenación de empleos precarios, intermitencias en situaciones de desempleo e inactividad, inserción estable como trabajador/a por cuenta propia en negocio de nueva creación o en el negocio familiar. Es decir, la trayectoria laboral y la ocupación previa a la emigración no explican el movimiento migratorio. Ello se debe, según los relatos de los inmigrantes, a que la principal motivación para emigrar de Italia no era incrementar el ingreso o “moverse hacia arriba” en la escala profesional, sino mejorar “la calidad de vida”. Esta búsqueda estuvo orientada hacia cuestiones de índole postmaterialista como reducir el estrés, vivir en una ciudad con espacios verdes, clima templado, en el litoral mediterráneo, bien comunicada con Europa, con servicios públicos de calidad, etc. Sin embargo, la inserción laboral en destino no deja de tener mucha importancia en el éxito del proyecto migratorio, aunque no represente su motivación principal. La investigación, de hecho, ha permitido identificar itinerarios y trayectorias que han permitido concretar dicho proyecto.

Hemos identificado dos itinerarios distintos de inserción laboral de los inmigrantes italianos en

Valencia: los que llegan a la ciudad e inmediatamente montan su propio negocio o comienzan su actividad profesional y los que primero experimentan una etapa como trabajadores por cuenta ajena. Estos últimos se insertan casi siempre en sectores con mucha demanda (por la facilidad del acceso), con condiciones de trabajo precarias, propias del segmento secundario del mercado de trabajo. Por otra parte, hemos encontrado ciertos factores que dificultan el acceso al segmento primario. Habitualmente éstos son: la doble barrera lingüística existente en la Comunidad Valenciana, la difícil transferibilidad del capital humano adquirido en el país de origen, ya sea en tanto experiencia profesional acreditable como el reconocimiento de las credenciales educativas y, por último, los mecanismos propios de cierre social que prevalecen en el segmento primario. No obstante, esta primera etapa permitió a los inmigrantes adquirir competencias que luego fueron útiles para emprender su propio negocio. Entre estas destacan: el aprendizaje del o de los idiomas locales y el conocimiento del campo, es decir, de las reglas formales e informales que regulan el sector económico en el que desarrollan su actividad.

Entre las personas cuya inserción laboral se desarrolla directamente en una actividad por cuenta propia, el análisis de los datos ha identificado tres trayectorias típicas. En primer lugar, están los inmigrantes que trasladan directamente su negocio desde Italia a España. En este caso, las ventajas fiscales que encuentran en este país, impuestas como medidas contracíclicas a partir de la última crisis económica, son un aliciente significativo. En este tipo de trayectorias destacan los trabajadores autónomos digitales. El segundo itinerario seguido por los trabajadores por cuenta propia es el de quienes, una vez radicados en Valencia, han tenido que imaginar y buscar una oportunidad para desarrollar un proyecto económico nuevo. En este caso destacan aquellos que han vendido su vivienda habitual en Italia y, a partir del diferencial en el coste de la vivienda entre Italia y España durante la crisis, han comprado dos e incluso tres viviendas en Valencia: en una han ido a vivir con su familia, eliminando el costo de hipoteca, y la otra u otras han sido destinadas a vivienda para alquiler a turistas o de larga temporada. Finalmente, encontramos quiénes, para hacer viable el proyecto migratorio, continuaron realizando la

misma actividad por cuenta propia que realizaban en Italia: abogados, traductores, arquitectos, etc.

El rol importante que tienen las redes sociales en la inserción económica de los inmigrantes en la sociedad receptora ya se encuentra suficientemente contrastado en la literatura. No obstante, en este caso las evidencias demuestran que el proceso de inserción laboral de los italianos en un mercado de trabajo segmentado, con elevados niveles de desempleo y precariedad, ha sido posible gracias al uso combinado del capital social con el capital económico y el capital cultural.

Efectivamente, el capital social ha jugado un papel clave en la inserción social y laboral de los italianos en Valencia. La comunidad étnica se encuentra organizada, principalmente, en torno a redes sociales virtuales que ponen en contacto a decenas de miles de personas de forma instantánea. Representan un intenso espacio de encuentro entre demanda y oferta de trabajo. En la comunidad se crean vínculos, se construye y deconstruye continuamente la confianza y se socializan los recién llegados en las normas y sanciones del contexto de acogida. Asimismo, el efecto más significativo de las redes sociales ha sido el apoyo extrafamiliar que hallaron los inmigrantes. Los “lazos débiles” se tornaron imprescindibles para la inserción económica y social, incluso más de lo esperado en inmigrantes jóvenes, cualificados y procedentes de un país europeo con características sociales, económicas y culturales similares a España.

El capital económico se ha materializado en la forma del capital acumulado con la venta de la vivienda habitual o un negocio existente anteriormente al proceso migratorio. Este capital, en la transición migratoria ha aumentado su valor debido, por un lado, a la caída del precio de la vivienda en España durante la crisis, por el otro, al mayor valor que adquiere una actividad económica en un contexto de menor presión fiscal. El capital cultural ha favorecido el éxito de la inserción laboral, sobre todo en su forma incorporada. Los discursos de los entrevistados revelaron que han prevalecido tres manifestaciones de esta forma de capital: la primera ha sido la capacidad de detectar y aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado para desarrollar por cuenta propia una actividad económica o profesional. La segunda ha sido una fuerte orientación a prestar espe-

cial atención a la calidad de los servicios que brindan y, la tercera, radica en la capacidad de socializar con extraños, en crear redes sociales que luego se transforman en capital social.

Referencias

- Becker, Gary (1962): “Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis”. *Journal of Political Economy*, 70 (5), 9-49.
<https://doi.org/10.1086/258724>
- Becker, Gary (1965): *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research
- Berger, Suzanne; Piore, Michael (1980): *Dualism and Discontinuity in Industrial Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blaug, Mark (1976): “The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey”. *Journal of Economic Literature*, 14 (3), 827-855.
- Bourdieu, Pierre (1979): “Les trois états du capital cultural”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 30, 3-6.
<https://doi.org/10.3406/arss.1979.2654>
- Bourdieu, Pierre; Wacquant, Loïc (2005): *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Borjas, George (1995): “Assimilation and Changes in Cohort Quality Revised: What Happened to Immigrant Earnings in the 1980s?”. *Journal of Labour Economics*, 13 (2), 201-245.
<https://doi.org/10.3386/w4866>
- Bruzzzone, Silvia; Mignolli, Nadia; Pace, Roberta; Recano Valverde, Joaquim (2016): “Madrid e Barcellona: tra le più amate dagli italiani”. *XI Rapporto italiani nel mondo*, Roma: Fundación Migrantes Tau editrice.
- Castles, Stephen; Miller, Mark J. (2003): *The Age of Migration*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Castles, Stephen y Kosack, Godula (1973): *Workers and Class Structure in Western Europe*. New York: Oxford University Press
- Chiswick, Barry R.; Lee, Liang Yew; Miller, Paul W. (2005): “A Longitudinal Analysis of Immigrant Occupational Mobility: A Test of the Immigrant Assimilation Hypothesis”. *The International Migration Review*, 39 (2), 332-353.
<https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2005.tb00269.x>

- Choldin, Harvey M. (1973): "Kinship Networks in the Migration Process". *International Migration Review*, 7 (2): 163-176. <https://doi.org/10.1177/019791837300700203>
- Coleman, James S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Doeringer, Peter B.; Piore, Michael J. (1971): *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. London: M E Sharpe Publishers.
- Esteban, Fernando Osvaldo (2015): *El sueño de los perdedores. Cuatro décadas de migraciones de argentinos a España (1970-2010)*. Buenos Aires: Teseo.
- Friedberg, Rachel M. (2000): "You Can't Take It with You? Immigrant Assimilation and the Portability". *Journal of Labor Economics*, 18 (2), 221-251. <https://doi.org/10.3386/w5837>
- Gamio, Manuel (1930): *Mexican Immigration to the United States*. Nueva York: The University of Chicago Press, Dover Publications.
- Granovetter, Mark S. (1973): "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380. <https://doi.org/10.4135/9781412994088.n352>
- Heat, Anthony; Cheung, Sin Yi (eds.) (2007): *Unequal Chances: Ethnic Minorities in Western Labour Market*. Oxford: British Academic
- Ingellis Anna Giulia; Calvo Ricard (2015): "Desempleo y crisis económica. Los casos de España e Italia". *Sociología del trabajo*, 84, 7-31.
- Levy, Mildred B.; Wadycki, Walter J. (1973): "The Influence of Family and Friends on Geographic Labor Mobility: An International Comparison". *The Review of Economics and Statistics*, 55 (2), 198-203. <https://doi.org/10.2307/1926994>
- López-Roldán, Pedro; Molina, Oscar; Martín Artiles, Antonio (2011): "Movilidad ascendente de la migración en España: ¿asimilación o segmentación ocupacional?". *Papers*, 96 (4), 1335-1362. <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v96n4.225>
- MacDonald, John S.; MacDonald, Leatrice D. (1974): "Chain Migration, ethnic neighbourhood formation, and social network". En Charles Tilly (ed.), *An Urban World* (pp. 226-236). Boston: Little Brown.
- Massey, Douglas; Alarcón, Rafael; Durand, Jorge; González, Humberto (1987): *Return to Aztlán. The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Matoos, Aaditya; Neagu, LLeana C.; Özden, Çağlar (2008). "Brain waste? Educated Immigrants in the U.S. Labor Market". *Journal of Development Economics* 87 (2), 255-269. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2007.05.001>
- Meda, Dominique (1995): *Le travail. Une valeur en voie de disparition*. Paris: Editions Aubier.
- Miguélez, Fausto; Martín, Antonio; Alós-Moner, Ramón; Esteban, Fernando O.; López Roldán, Pedro; Molina, Óscar; Moreno, Sara (2011): *Traectorias laborales de los inmigrantes en España*. Barcelona: Obra Social La Caixa.
- Moulier-Boutang, Yann (2006): *De la esclavitud al trabajo asalariado. Economía histórica del trabajo asalariado embridado*. Madrid: Akal
- Pichler, Florian (2011): "Success on European Labor Markets: A Cross-national Comparison of Attainment between Immigrant and Majority Populations". *International Migration Review*, 45 (4), 938-978. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2011.00873.x>
- Piore, Michael J. (1979): *Birds of Passage. Migrant Labour and Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, Michael, J. (1983): "Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo". En Luis Toharia (1983). *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas* (pp. 193-221). Madrid: Alianza Universidad.
- Portes, Alejandro (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24. <https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-7222-1.50006-4>
- Portes, Alejandro; Sensenbrenner, Julia (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action". *The American Journal of Sociology*, 98 (6), 1320-1350. <https://doi.org/10.1086/230191>
- Putman, Robert D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Reich, Michael; Gordon, David M.; Edwards, Roichard C. (1973). "Dual Labor Market. A Theory of Labor Market Segmentation". *American Economic Review*, 62 (2), 359-365.
- Reyneri, Emilio (1996): "Immigration and the Underground Economy in New Receiving South European Countries: Manifold Negative effects, Manifold Deep-rooted Causes". *International Review of Sociology*, 13 (1), 117-143. <https://doi.org/10.1080/0390670032000087023>

- Sassen, Saskia (1993): *La movilidad del trabajo y del capital. Un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Schultz, Theodore W. (1962): "Reflections on Investment Man". *The Journal of Political Economy*, 70 (5), 1-8. <https://doi.org/10.1086/258723>
- Spradley, James P. (1980). *Participant Observation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Taylor, Edward (1986): "Differential Migration, networks, information and risk". En Oded Stark (ed.), *Research in Human Capital and Development* (Vol. 4, Migration, Human Capital and Development, pp. 147-171). Greenwich, Conn: Jai Press.
- Taylor, Edward (1987). "Undocumented Mexico-U.S. Migration and the Returns to Households in Rural Mexico" *American Journal of Agricultural Economics*, 69, 616-638. <https://doi.org/10.2307/1241697>
- Tilly, Charles (1978). "Migration in Modern European History". En W. McNeill, y R. Adams (eds.), *Human Migrations: Patterns and Policies* (pp. 48-72). Bloomington: Indiana University Press.
- Tilly, Charles; Brown, Charles H. (1967): "On uprooting, kinship, and the auspices of migration", *International Journal of Comparative Sociology*, 8, 139-164. <https://doi.org/10.1177/002071526700800201>
- Thomas, William I.; Znaniecki, Florian (1918): *The Polish Peasant in Europe and America*. Boston: The Gorham Press.
- Toharia, Luis (1983): *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Madrid: Alianza Universidad.
- Vallés, Miguel S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Síntesis
- Veira, Alberto; Stanek, Mikolaj; Cachón, Lorenzo (2011): "Los determinantes de la concentración étnica en el mercado laboral español". *Revista Internacional de Sociología*, 69 (Monográfico 1), 219-242. <https://doi.org/10.3989/ris.2011.im1.392>
- Villa, Paola (1990): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Wachter, Michael L.; Gordon, R. A.; Piore, Michael; Hall, Robert (1974): "Primary and Secondary Labor Markets: A Critique of the Dual Approach". *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, 637-693. <https://doi.org/10.2307/2534250>
- Yeo, Brenda S. A.; Wang, Shirlena; González, Joaquín (1999): "Migrant female domestic workers: Debating the Economic, Social and Political Impacts in Sinbgapore". *International Migration Review*, 33 (1), 114-136. <https://doi.org/10.1177/019791839903300105>