

INMIGRACIÓN Y CONSUMO EN ESPAÑA

**Exploración inicial de las necesidades, los hábitos de consumo
y la capacidad emprendedora de los inmigrantes
del Tercer Mundo residentes en España**

A solicitud de la C.A.V.E.

Colectivo Ioé
C/ Luna, 11-1º dcha.
28004 Madrid. -
Tf: (34)- 91.531.01.23
Fax: (34)-91.532.96.62
Email: ioe@nodo50.org
<http://www.nodo50.org/ioe/>

Madrid, 17 de enero de 2001

ÍNDICE

0. INTRODUCCIÓN	3
I^a PARTE.	
INMIGRACIÓN Y CONSUMO. PERSPECTIVAS, TEORÍAS Y ABORDAJES EN CIENCIAS SOCIALES	8
1. Consumo y Sociología	8
2. Inmigración y consumo	16
3. Conclusines	24
II^a PARTE.	
EXPLOTACIÓN DE LOS DATOS ARROJADOS POR LAS ENCUESTAS	33
1. Sector limpieza	33
2. Sector hostelería	45
III^a PARTE.	
ANÁLISIS DE LOS GRUPOS DE DISCUSIÓN	61
1. Comparación de las secuencias discursivas	61
2. Los jóvenes hijos de inmigrantes y el consumo (RG-1)	65
3. Las mujeres adultas latinoamericanas y el consumo (RG-2)	78
4. Conclusiones	86
IV^a PARTE.	
ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS	91
1. Criterios de análisis	91
2. Prácticas de consumo y proyectos migratorios de trabajadores inmigrantes por cuenta propia	94
3. Prácticas de consumo y proyectos migratorios de trabajadores inmigrantes en el servicio doméstico	100
4. Prácticas de consumo y proyectos migratorios de trabajadores inmigrantes en el servicio doméstico (según tiempos de llegada y permanencia en nuestro país)	110
5. Prácticas de consumo y proyectos migratorios de trabajadores inmigrantes marroquíes según sectores de actividad y género	119

0. INTRODUCCIÓN:

El presente estudio se proponía **explorar de forma abierta e inicial el papel y las características específicas del consumo en la vida de los inmigrantes**. En particular, las necesidades de consumo (materiales y/o simbólicas) sentidas por los inmigrantes y sus familias como factor fundamental tanto en el inicio como en el desarrollo de sus proyectos migratorios. Los dos ejes fundamentales del estudio, en términos de objetivos, han sido los siguientes:

- 1) **Llevar a cabo una primera aproximación a la distribución del gasto, las remesas y el ahorro de los inmigrantes procedentes de los países del Tercer Mundo, valorando cuales son sus diferencias específicas en relación con las pautas de consumo de segmentos similares de la población española.**
- 2) **Explorar las necesidades y expectativas de consumo sentidas por los inmigrantes, así como el grado de su realización en el transcurso de su trayectoria migratoria.**

A. El primer apartado del Informe [I^a PARTE] se centra en los resultados de la búsqueda y recogida sistemática de la información sociológica disponible, a nivel internacional y nacional, sobre los dos ejes temáticos del proyecto: consumo e inmigración. Este ejercicio se ha centrado especialmente en **las perspectivas, marcos teóricos y metodologías aplicadas para el estudio de este objeto**. La revisión crítica que aquí hemos realizado resulta fundamental, en al menos dos sentidos:

- 1) La temática “pautas de consumo - poblaciones inmigrantes”, constituye un problema abordado aún de forma muy incipiente en nuestro país, de tal forma que aún no existe una tradición de investigación consolidada al respecto.
- 2) Al apostar, en este sentido, de manera estructurada y sistemática, por un amplio abanico de posibilidades de integración de factores y niveles de análisis se perfilan (aún tentativamente, dadas las limitaciones de los materiales trabajados) las potencialidades inscritas en esta problemática de cara a investigaciones ulteriores.

Dos conceptos fundamentales nos han parecido relevantes de cara al tratamiento teórico del problema: **el concepto de “red social” y el concepto de “proyecto migratorio”**. Ambos conceptos nos señalan, a su vez, **un recorte teórico-metodológico del objeto de estudio que resuelve el problema del análisis sociológico del consumo en términos de “prácticas sociales”**. Su particularidad más evidente consiste en desplazar el acento de las formas de la “adquisición” de bienes materiales hacia las formas materiales y los contenidos simbólicos de sus “apropiaciones” por los diferentes sujetos sociales.

B. El resto del Informe se compone del conjunto de las operaciones efectuadas sobre el material empírico recogido para la investigación. Su estructura se presenta articulada en torno a los tres grandes bloques en los que se divide dicho material.

1. Por un lado [II^a PARTE], el trabajo de **explotación sobre los datos arrojados por dos encuestas estadísticas** realizadas sobre las condiciones laborales de las poblaciones inmigrantes **en el sector de la hostelería** (1998) y **en el sector de limpieza** (2000) en España. Ambos cuestionarios contaron con preguntas relativas a la estructura del gasto de las poblaciones concernidas que, para sus respectivas investigaciones, no fueron sistemáticamente tratadas y analizadas.

Con vistas a la realización de un estudio de carácter exploratorio como el que aquí nos ocupa este material nos ha permitido hacernos con **una primera visión de las variaciones que atraviesan las diferentes estructuras materiales del gasto (consumo corriente, ahorro, deudas, remesas) de las poblaciones inmigrantes** a partir de un análisis de corte netamente comparativo (entre diferentes nacionalidades y de todas ellas con las poblaciones autóctonas). Las variables esenciales puestas en juego en este análisis han sido, junto con la **nacionalidad** y el **sector productivo**, el **género**, los **tiempos de llegada a España** y los **niveles de ingreso**.

Tres tipos centrales de estructuras del gasto resaltan en este apartado.

- **Aquellos grupos de inmigrantes más próximos a la estructura del gasto de las poblaciones autóctonas empleadas en los mismos sectores, es decir, cuya estructura del gasto se caracteriza por un incremento de las proporciones y cantidades dedicadas al consumo corriente y del endeudamiento en detrimento de las remesas y el ahorro** (particularmente, mujeres marroquíes con más de 10 años en nuestro país, de elevada edad y casadas para el sector de la limpieza; en general, y para ambos sectores, hombres y mujeres con mayor antigüedad en nuestro país).
- **Aquellos que se caracterizan, comparativamente, por una importante economización del gasto en beneficio de remesas y ahorros, por este orden** (como por ejemplo, de forma paradigmática señala el caso de los filipinos en la hostelería pero también, tanto para la limpieza como para la hostelería, en menor medida, la población dominicana y peruana y, en general, la población inmigrante comprendida en torno a los cinco años de estancia o menos en nuestro país).
- **Aquellos cuya estructura del gasto se ve caracterizada por una elevadísima capacidad de economización fundamentalmente orientada en beneficio del ahorro** (el caso de la comunidad china en la hostelería).

2. A continuación [III^a PARTE], se presenta el análisis, a partir del material arrojado por los **dos grupos de discusión** realizados (“Jóvenes latinoamericanos y marroquíes”, Barcelona, 17-12-2000; y, “Mujeres adultas latinoamericanas”, Madrid, 30-10-2000), de **los esquemas discursivos desde**

los que los sujetos se explican (y despliegan) las razones y expectativas que subyacen tras unas u otras estructuras del gasto.

Los factores esenciales que sirven como referentes interpretativos en relación con el análisis efectuado van a ser, en este caso; el **grupo nacional de pertenencia** (argentino o marroquí, en un caso, chileno, peruano, dominicano, mexicano o ecuatoriano, en el otro), la **posición ocupada en el interior de las unidades familiares** (jóvenes hijos de inmigrantes o jóvenes inmigrantes, en un caso; mujeres con cargas familiares o sin cargas familiares, en el otro) y las **posiciones socio laborales ocupadas en el mercado de trabajo español** (nacionalizados o no y estudiando o trabajando y estudiando al mismo tiempo, en un caso; nacionalizadas o no y trabajando en el sector del servicio doméstico o no, en el otro).

Los principales resultados del análisis podrían resumirse en el contraste entre **tres esquemas discursivos**. **El primero, toma como sujeto de la enunciación al individuo en tanto que consumidor. Los dos siguientes van a compartir un mismo sujeto de enunciación: “el inmigrante por, para, en y desde el trabajo”.**

- El primero de ellos ha aparecido más generalmente en boca de los jóvenes argentinos hijos de inmigrantes (muchos de ellos con la nacionalidad española) y en período de realización de sus estudios. El consumo (los “usos del dinero”) es aquí problematizado en términos de “posibilidades” (poder vivir de unas u otras maneras según estilos de vida escogidos). Las expectativas ligadas a la evaluación de unas y otras posibilidades responde a la fórmula: “poder vivir a mi manera” (**consumos corrientes**). Los impedimentos u obstáculos que se opondrían a su realización se proyectan entonces sobre el “consumismo” o el “engaño” potenciado por la cultura dominante en la sociedad española. Las soluciones apuntarían hacia el “vivir el presente”, el “irse al campo”, el “ir haciendo”, el “buscarse la vida como se puede”, etc.
- El segundo ha aparecido más generalmente en boca tanto de los jóvenes marroquíes hijos de inmigrantes, sin nacionalidad española, y que compaginan estudios y trabajos, como de las mujeres adultas chilenas, exiliadas políticas, con más de diez años de estancia en nuestro país, nacionalizadas y empleadas como oficinistas. Se caracteriza por diagnosticar el consumo de los inmigrantes en términos de “carencias”. La particular naturaleza de éstas viene ligada a las expectativas señaladas: “la homologación del nivel de vida con las poblaciones autóctonas (**consumo corriente; capacidad de endeudamiento**)”. Los impedimentos u obstáculos que se oponen a la realización de estas expectativas son aquí la “discriminación” y la “falta de información de los españoles”, cuyos referentes son el “empleo”, por un lado, y las políticas estatales de promoción de la igualdad de oportunidades, por el otro. La solución apuntada desde este marco discursivo viene por la posibilidad individual de la integración a través de la “naturalización” (salida definitiva de la situación de inmigración) bien procurada directamente

por la conquista de la nacionalidad española; bien de forma mediada (para los jóvenes) por la conquista de un título universitario.

- El tercero es articulado más generalmente por las mujeres adultas dominicanas, ecuatorianas y peruanas, mayoritariamente en torno a los cinco años de estancia en nuestro país, sin la nacionalidad española y trabajadoras en el servicio doméstico. El consumo de los inmigrantes es diagnosticado desde aquí en términos de “escasez”. Las expectativas ligadas al mismo se concretan en una “mejora de las condiciones concretas de vida y de trabajo (**ahorro**)”. Los impedimentos u obstáculos fundamentales para su realización son remitidos a la “explotación” (la mala voluntad del patrón) y el “racismo” cuyos referentes son, por un lado, las condiciones concretas de trabajo y la sociedad civil española. La solución, a corto plazo, es señalada como “ninguna” (o “sobrevivir”), mientras que, a largo plazo, se proyecta en la posibilidad del “retorno”, sin más especificaciones.

3. Por último [IV^a PARTE], se integra el análisis del material suministrado por las nueve entrevistas en profundidad, realizadas a informantes de diferentes nacionalidades (marzo - abril, 2000). Este análisis se ha orientado hacia una exploración relativa a **las “prácticas” y los “proyectos”** (migratorios) que compondrían y orientarían, respectivamente, las diferentes estructuras del gasto (los “usos del dinero”) para cada informante y su colectivo de referencia.

La exposición ordenada del material sigue las coordenadas establecidas en los apartados precedentes atendiendo, por un lado, a las **posiciones sociolaborales** ocupadas por los informantes y sus colectivos de referencia (hostelería, profesionales liberales, servicio doméstico, construcción y servicios sociales), **los tiempos de su llegada y estancia en nuestro país** y las **diferentes condiciones de empleo** que atraviesan unas y otras situaciones (por cuenta ajena, por cuenta propia).

Las prácticas ligadas al consumo significadas por cada informante son puestas en el análisis en referencia con algunos de sus contextos inmediatos de realización: los pequeños o grandes comercios (étnicos o no), los préstamos (resueltos bajo diferentes modalidades), los viajes, los espacios de ocio y/o convivencialidad (mercadillos al aire libre, frecuentación de bares o discotecas, pisos compartidos, iglesias, etc.). Desde la consideración de estas dimensiones se pretende contar con una primera aproximación a **las formas y la naturaleza de los vínculos sociales concretos (redes sociales) que soportarían la adecuación entre determinadas pautas de socialización** (las adscritas a unos u otros individuos por el sentido común en tanto que “marroquíes” o “dominicanas”) y determinadas modalidades de inserción en los mercados de trabajo (por ejemplo, “construcción”, en el primer caso, y “servicio doméstico”, en el segundo). Dicho en otras palabras, se trata con ellos de procurarse los medios para poner a hablar a las diferentes condiciones de vida de los inmigrantes, y las diferentes formas colectivas de su realización por y en el consumo, en relación con las condiciones de empleo con las que necesariamente se encuentran relacionadas.

Por otro lado, los marcos generales de sentido en los que se integran dichas prácticas vienen señalados, en el análisis, desde **una tipología aproximativa de diferentes “proyectos migratorios”, o marcos simbólicos de evaluación y jerarquización por los informantes de las prácticas referidas por ellos tanto para sí como para sus colectivos**: “no tener jefe”, “conseguir una mejor calidad de vida”, “volver a empezar (no vendría)”, “aguantar (cuando no pueda más me iré)”, “querer ambicionar”, “ser más libre”, etc. Los esquemas discursivos desde los que los sujetos se explicaban las razones y expectativas que subyacen tras unas u otras estructuras del gasto (los “usos del dinero”) analizados en los grupos de discusión se complejizan y diversifican ahora al introducir en las entrevistas la dimensión temporal. **Tras estas tipologías ligadas a los diferentes proyectos migratorios subyacen diversas estrategias de inserción sociolaboral, unas más próximas al cierre o al repliegue sobre el colectivo de pertenencia, otras más próximas a la apertura hacia la sociedad de inmigración.**

I^a PARTE. INMIGRACIÓN Y CONSUMO. PERSPECTIVAS, TEORÍAS, Y ABORDAJES EN CIENCIAS SOCIALES.

1. CONSUMO Y SOCIOLOGÍA.

Las relaciones entre individuos y objetos, medidas bien por los procesos de su compra u adquisición, bien por los de su utilización y disfrute, comprenden el escenario irrebalsable de las reflexiones volcadas desde las ciencias sociales sobre el consumo. Así, en primer lugar, el consumo contiene siempre, como problema, una interrogación doble: ¿por qué ciertos objetos parecen imponerse sobre las preferencias de adquisición y consumo de ciertos individuos en detrimento de otros objetos?; ¿por qué ciertos individuos parecen hacer valer sus preferencias por la adquisición y el consumo preferente de cierto tipo de objetos, mientras que otros hacen lo propio con objetos distintos? El análisis de estas relaciones parece poder entonces empezar bien por el análisis de los objetos y sus "cualidades", por el análisis de la "producción" o, por el contrario, bien arrancar de la "reproducción", de la demanda, esto es, de los individuos y sus preferencias.

1.1. Del "interés" del homo oeconomicus ...

Las teorías económicas neoclásicas y marginalistas anclan sus análisis en las lógicas que determinan las preferencias de los consumidores desde un supuesto naturalista, de carácter legitimista: un individuo ilimitadamente deseante empeñado en la maximización de su bienestar. Punto de partida que a su vez comprenderá una respuesta acerca de la realidad esencial de los objetos de consumo, entendidos aquí como meras "utilidades". De esta manera, los economistas marginalistas analizarán la demanda, esto es la cantidad de un producto o servicio que un individuo decide comprar a un determinado precio, a partir de las ideas de racionalidad y satisfacción máxima derivada de esa función de utilidad. Esta secuencia, que nos lleva de la reproducción (como hecho natural y dato -el "interés" y la "utilidad"-) a la circulación y el intercambio hasta llegar a la producción, convierte el hecho de la autonomización del valor de cambio, a través de los precios y sus movimientos, en la posibilidad misma de la realización de los valores de uso, concebido éstos como ligados a la realización de una utilidad individual.

- Los trabajos de Thorstein Veblen (1857-1929) constituyen una aportación fundamental en relación a los obstáculos que para una sociología del consumo suponen estos aprioris de la economía neoclásica.. Para este autor, los fundamentos del *homo oeconomicus* de la "economía recibida" se concentran en tres supuestos: a) el hedonismo y la noción de un cálculo hedonista ligada a la naturaleza esencial de los individuos; b) la atomización de los comportamientos individuales como paradigma de un estado natural o de Equilibrio; lo que implicaba una lectura teleológica del curso de los acontecimientos históricos que va a hacer del estado "natural" de un orden social compuesto por partículas individuales no sólo un estado "posible" sino un estado "conveniente", esto es, "armónico"; c) la inmutabilidad última de las estructuras sociales, según la cual los elementos institucionales y culturales se nos aparecen como procesos inmutables, es decir,

subordinados en última instancia a la realización de la norma o estado natural. Así, en sus propias palabras: *“En todas las formulaciones recibidas de la teoría económica (...) el material humano que se ocupa de la investigación se concibe en términos hedonistas; es decir, en términos de una determinada naturaleza humana pasiva y sustancialmente inerte e inmutable (...). La concepción hedonista del hombre es la de un calculador fulgurante de placeres y de penas, que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo y de felicidad bajo el impulso de los estímulos que lo rozan en la superficie, pero que le dejan intacto. No tiene antecedente ni consecuente.”* [Veblen, Cif. en **Barañano**, 1993: 153]

La alternativa de Veblen consiste en proponer la necesidad de contar con otra “naturaleza humana” que funcione como concepto operativo. Ésta, según este autor, habría de contar con la existencia de dos dimensiones relacionadas entre sí: una dimensión biológica ligada a los “instintos”, a lo “material”, que apuntaría a las relaciones de la especie con el medio natural; y una dimensión cultural ligada a los hábitos y lo institucional. La impronta de la selección natural sobre el género humano, la historia de la especie, explicaría por su parte la inclinación instintiva de los individuos respecto del “trabajo bien hecho”, inclinación necesaria para garantizar su supervivencia. Esta inclinación esencial señala para Veblen el papel privilegiado de la esfera de la producción como el verdadero motor de la evolución social. Así pues, el ámbito de lo material (utilidad productiva) integra los elementos aptos para la supervivencia y el bienestar de la especie; mientras que el ámbito de lo institucional (utilidad pecuniaria) es más retardatario y obstaculiza el pleno desarrollo del anterior. La “utilidad” desde un punto de vista “sociológico”, en contraposición a la utilidad económica, vendría referida así al bienestar de la comunidad y no al cálculo hedonista del individuo, esto es, apuntaría a todo aquello beneficioso para la adaptación del conjunto de la sociedad-especie a su entorno.

1.2. ... a la alienación del homo faber.

Un planteamiento próximo a una cierta economía marxista plantearía, en oposición a ese *homo oeconomicus* de la economía neoclásica, la obligatoriedad de arrancar de las lógicas que determinan la “producción” o la “infraestructura”, esto es, la producción de los objetos en tanto que meros “valores de cambio”, para dar cuenta de la extensión y la estructura de la distribución de las mercancías a lo largo y ancho de los espacios sociales. La posición desigual de los individuos en la producción determina las magnitudes de sus ingresos monetarios, estructurando en lo fundamental las prácticas de consumo de los mismos (las demandas solventes). Desde este planteamiento, se supera la abstracción de un individuo egoísta racional cuyas motivaciones y comportamientos operarían en un vacío social para pasar a entender las condiciones de producción y reproducción de los sujetos como socialmente estructuradas, como atravesadas por relaciones de dominación materiales. Pero, esta apuesta puede apoyar su voluntad crítica (y así lo ha hecho muy generalmente) en una hipótesis esencialista sobre la naturaleza del ser humano, ligada a sus necesidades negadas o reprimidas por una producción caracterizada por la producción de mercancías (valores de cambio referidos al “beneficio monetario”). Así, la autonomización del valor de cambio implicaría, al

contrario que en el caso precedente, la negación del valor de uso, concebido éste como ligado a necesidades humanas universales. El campo de la reproducción social y, particularmente, el consumo, colonizado por la extensión de las mercancías, daría lugar a una representación supraestructural “falsa”, el consumismo, reflejo simbólico “alienante” de una “verdadera” dominación trabada en los espacios productivos.

Desde nuestro punto de vista, la problemática del consumo se desociologiza cuando se la hace pivotar entorno al eterno, y falso, debate de si las “ofertas” determinan las “demandas”, la “infraestructura” a la “superestructura” o viceversa. El aspecto fundamental a considerar consiste en el punto de vista teórico desde el que se aborda la cuestión de las formas (y sus mediaciones) de la relación que ambos conjuntos de determinaciones (producción de cosas - reproducción de relaciones sociales) mantienen entre sí. ¿Podemos entonces comprender estas relaciones desde la hipótesis del “reflejo”? ¿Se bastan las relaciones de dominación sociales (relaciones entabladas en la producción) entre unos y otros grupos sociales para explicarnos las formas de dominación cultural (relaciones entabladas en los ámbitos de la reproducción social, del consumo)?

- Para Georg Simmel (1858-1918) el análisis de los procesos de consumo se inserta en el interior del análisis de la cultura de los grupos sociales, cultura entendida como el resultado de las relaciones trabadas entre sus dos dimensiones: “cultura objetiva” (los instrumentos -tecnológicos, mercantiles, culturales, etc.- que el hombre ha creado y producido) y “cultura subjetiva” (la espiritualidad de las personalidades individuales): “(...) *la relación dialéctica de entre individuo y sociedad, entre lo objetivo y lo subjetivo, no [puede] ser sino la cultura, concebida como forma; responsable de la construcción de producciones culturales o verdaderas colecciones de formas, la cultura es la síntesis del contenido de la vida (...).*” [Robles, 2000: 229] La subordinación de la cultura subjetiva individual a las determinaciones impuestas por el desarrollo objetivo de los productos-mercancías característica del capitalismo, presenta como una de sus condiciones sociales de posibilidad, precisamente, el hecho de una ambivalencia estructural característica de sus relaciones mutuas. En este sentido, si bien no hay productos objetivos que no se desarrollen al margen de los propósitos originales de los actores y espíritus (cultura subjetiva) resultaría equivocado concentrar los esfuerzos de comprensión de los procesos sociales exclusivamente sobre esta estructuración objetiva. No podemos arrancar la reflexión sobre las condiciones de constitución del sentido y del mundo, de los significados de la interacción de sujetos concretos en la vida moderna, para Simmel, al sociólogo no le queda otra alternativa que remitirse a descripción de dichas condiciones. Por ejemplo, las prácticas simbólicas de autopreservación biográfica que los individuos despliegan colocadas en relación con la masificación anonimizante, suponen una reinterpretación de aquellas en tanto que estetizaciones del mundo como estrategias de recomposición de la personalidad y el sentido. Ambivalencias inscritas, por ejemplo, en la moda como paradigma del consumo moderno: a la par inscrita en relaciones sociales atravesadas por la homogeneización, la globalización, la búsqueda de elementos comunes;

y, la individuación, la particularización de la forma de vida, y la obsesión por la particularidad de lo individual, etc.

Estos planteamientos convierten para Simmel el objeto de la sociología del consumo en un objeto indistintamente material y simbólico: “(...) *el estudio de las formas histórico-culturales y constantes de aculturación social de las sociedades, entendidas como un proceso multifacético de intercambios materiales e inmateriales entre sujetos sociales (...). (...) la importancia de las formas, de los estilos, de las figuras, de las configuraciones que los procesos de intercambio cultural contienen y dan lugar antes [que] fijarse en la búsqueda de las esencias.*” [Robles, 2000: 220]

1.3. Las relaciones entre producción y reproducción como relaciones complejas:

Replanteada así la cuestión, el recorte de las opciones posibles cambia sustancialmente de forma. Una primera opción vendría generalmente representada por los análisis económicos de uno u otro signo: consiste en abordar el consumo como *adquisición monetaria de un bien o servicio* a través del mercado (las compras como compras de utilidades). Así, no sólo la desigual distribución social de estas adquisiciones, sino también *la estructura interna del consumo de cada grupo, se entenderá como fundamentalmente dependiente de los ingresos*, vengán estos últimos determinados por las relaciones de dominación establecidas desde los ámbitos productivos, vengán determinados por las diferencias pretendidamente “naturales” que jerarquizarían a los individuos en la sociedad misma.

Una segunda opción es la establecida por la sociología del consumo o “investigación de mercados” contemporánea: consiste en abordar el consumo como *adquisición monetaria*, a través del mercado, *de los significantes* adheridos a bien o servicio, esto es, de productos social y simbólicamente contruidos (las compras como compras de significantes). Esto supone que *la estructura interna de estas adquisiciones, para cada grupo social, no se sigue linealmente de la estructura de los ingresos*: las preferencias aparecen así determinadas (como “productos sociales” y no como “datos”) por las estrategias discursivas de los agentes (grupos de oferentes o “marcas” y grupos de consumidores o “estilos de vida”). Es importante subrayar aquí la diferencia entre una y otra opción: *entre las posiciones en la estructura productiva ocupadas por los individuos, en tanto que asalariados, y las oposiciones que entre ellos se establecen en torno a sus estilos de vida, en tanto que consumidores, existe un conjunto complejo de mediaciones materiales, simbólicas e ideológicas que conforman el núcleo de las preocupaciones sociológicas referidas al consumo*. Así, las formas y modalidades de la dominación simbólica, y las prácticas culturales características de las culturas dominadas, no son un mero reflejo mecánico de las formas de la dominación social y económica.

1.4. Sociología del consumo y estudios de mercado en España:

Ahora bien, para los sociólogos del consumo, las posiciones respectivas de ambos tipos de agentes (entidades productoras o comercializadoras, o

“marcas”, y grupos de consumidores o “estilos de vida”) en el proceso de consumo son evidentemente desiguales. Ello justifica la atención particular prestada a las estrategias discursivas generadas desde la oferta (o el marketing). Esta pendiente natural por la que discurren los estudios sociológicos de mercado en la actualidad supone una reintroducción, por la puerta de atrás, de la hipótesis del “reflejo” o la “correspondencia” que acabamos de cuestionar. Así, las mediaciones generalmente privilegiadas aquí van a ser aquellas que nos permiten ir desde las formas de realización económica del producto (fordismo o postfordismo) a la generación y constitución de los públicos adecuados al mismo (consumo de masas o consumos segmentados), *mediante la significación simbólico-ideológica de los significantes adheridos a éste por la publicidad.*

- Así por ejemplo, Cristina Santamarina y José Miguel Marinas resumen la evolución de los estudios e investigaciones de mercado en nuestro país en torno a tres grandes desplazamientos en las categorías utilizadas: “(...) *las categorías del objeto, las categorías del sujeto y las categorías del significante.*” [Santamarina-Marinas, 1994: 175] Categorías que siguen estrictamente la evolución histórica de las estrategias de marketing y comercialización que sostienen las demandas de las empresas en este campo.

Las categorías “del objeto” serían las correspondientes a las producciones serializadas de la producción fordista: la inducción al consumo se jugará esencialmente desde la fetichización tecnicista de las propiedades y funciones ligados al producto. Éste es supuesto en condiciones de producir la fascinación del público en torno a una presentación centrada en sí mismo. Por lo que respecta a las técnicas de investigación sociológicas empleadas: “*El seguimiento de la presencia del producto en los mercados las redes de control en los puntos de venta y, sobre todo, los llamados “test de producto” arrancan de esta primera forma de representar los procesos. Los objetos, su serialidad y su progresiva masificación imprimen, en virtud del desarrollo de las primeras formas de investigación (...), un sesgo fundamentalmente cuantitativo a la percepción misma de los procesos de consumo.*” [Santamarina-Marinas, 1994: 175-176]

Las categorías “del sujeto”, por su parte, se corresponderían con una primera etapa de diversificación de la producción y la correspondiente emergencia de nuevas políticas de comercialización ligadas a “(...) *dos conceptos nuevos: el individuo y la marca.*” [Santamarina-Marinas, 1994: 176] La necesidad de individualizar al receptor de *los mensajes y las propuestas de compra* obliga así a cambiar las formas de nombrar y percibir espontáneamente el espacio del consumo y también su estudio: a los investigadores ya no se les demandan conocimientos acerca de la incitación que pudieran provocar los objetos por sí mismos, sino acerca de los procesos de afinidad que los diferentes segmentos de sujetos mantienen con las marcas. “(...) Conductismo, psicología dinámica o microeconomía - convertida en lógica de la elección racional- roturan el campo de las categorías de sujeto.” [Santamarina-Marinas, 1994: 177]

Las categorías del “significante social” corresponden a una extensión en la diversificación productiva y a un suplemento de reflexividad en los códigos y relaciones que las estrategias de comercialización y los discursos

publicitarios entablan con sus destinatarios potenciales. De este manera, *“en las categorías de base [de la investigación] nos encontramos con un proceso de reflexión y construcción que va del análisis más estático del discurso (de los grupos, de los medios) al de los procesos de construcción y circulación de los significantes sociales del consumo.”* [Santamarina-Marinas, 1994:178]

Esta tipología supone que el consumo en la actualidad progresa hacia una simbolización creciente de los objetos. Fenómeno cuyo indicador privilegiado será la importancia preponderante de la construcción mediática de los significantes publicitarios en la incitación al consumo, esto es, la extensión misma del hecho publicitario. Así, la aparición del consumo de masas y de la comunicación de masas es leída en paralelo a un desplazamiento de las contradicciones sociales del plano económico al plano de lo ideológico, es decir, al plano del “consumismo”. Ambos procesos, se nos relevan como reflejos funcionales de los cambios que sufre la producción misma: el hecho de la creciente conversión de todo bien social, material o cultural en mercancía (esto es, la universalización de las relaciones mercantiles); y la necesidad impuesta de aceleración de las relaciones sociales en la esfera del cambio y la circulación ligada a la diversificación y flexibilización de la producción en las empresas postfordistas. De esta manera el avance hacia los componentes intangibles, imaginarios, en los tratamientos publicitarios y comerciales de los productos implica la necesidad creciente de relacionar las mercancías con la cultura como forma de lograr su significación: *“La disputa por la competencia en las diferentes áreas del mercado de productos señala una trayectoria general de la comunicación que va desde los aspectos referenciales, utilitarios o descriptivos del producto, hasta los universos imaginarios, predominantemente ideológicos”* [Santamarina-Marinas, 1994: 172] *“(…) se ha pasado a tematizar el consumo en sus dimensiones de prefiguración y comunicación.”* [Santamarina-Marinas, 1994:179]

Los argumentos que acabamos de presentar nos obligan a establecer la necesidad de diferenciar entre dos procesos: *los procesos de elaboración simbólica* y *los procesos de simbolización mediática* de los objetos de consumo. A la equívoca oposición entre producción y reproducción (la objetividad que coloniza la subjetividad, el significante que se desgaja de todo significado) se le suman aquí una serie de falsos opuestos que pueden contribuir a fundar una visión profundamente etnocéntrica sobre las pautas de consumo populares o dominadas. Por una lado, se nos están presentando unas prácticas caracterizadas por la “materialidad” y la “necesidad”; por el otro, y enfrentándose con las anteriores en un juego de suma cero, otras prácticas caracterizadas por la “simbolización” y la “estetización”. Desde el punto de vista del desarrollo de los procesos, de la historia, las primeras se corresponderían con el período que va desde las sociedades pre-industriales hasta llegar al llamado “capitalismo de producción”; las segundas con el actual “capitalismo de consumo”. Pero, más fundamentalmente aún, esta oposición está señalando también una fractura que opondría, por un lado, a los consumos populares o premodernos y, por el otro, a los consumos dominantes o postmodernos, característicos de las clases medias. De esta manera: *“Consideraremos el consumo, por consiguiente, como un fenómeno que depende cada vez más del*

deseo, no de la necesidad (Baudrillard [...]). No obstante, esto no significa que este análisis deba entenderse como sustituto de uno más materialista y económico, ya que **esta segunda aproximación sigue siendo relevante para algunas partes del mundo, así como para los grupos sociales más pobres del capitalismo occidental (...)**." [Bocock, 1993: 14] Es decir, la simbolización de la cotidianeidad ligada a los consumos (las lógicas de la diferenciación, el deseo y la identidad) se nos presenta como el patrimonio exclusivo de las clases dominantes, circunstancia que por lo tanto obligaría a impedir todo análisis de las prácticas culturales dominadas que no tomara como referente central y permanente esa simbolización. Etnocentrismo cultural y de clase, señalábamos, ya que, desde este punto de vista, el único rasgo específico adscribible a dichas prácticas vendrá dado por su "carencia".

Recapitulando lo expuesto hasta aquí, hemos tratado de establecer dos movimientos de ruptura, en el interior de las aproximaciones sociológicas usualmente vertidas sobre el consumo: de la dominación simbólica como "reflejo" de la dominación socioeconómica al análisis de las relaciones recíprocas (y de las mediaciones que las atraviesan) que mantienen ambas esferas; de la simbolización de los objetos de consumo como "simbolización mediática" a la simbolización como "simbolización social". Desde ambas rupturas podemos plantearnos dos líneas de trabajo claras en las que residen las razones de su pertinencia respecto a nuestro objeto de estudio: a) del análisis centrado en la desviación o distancia respecto de las pautas de consumo dominantes; a un análisis que debe contar simultáneamente con la autonomía y la heteronomía en las apropiaciones simbólicas de los productos por los sujetos; b) de un análisis centrado en la sociedad receptora y sus pautas dominantes a un análisis que tiene que considerar la situación de emigración y la cultura de origen.

1. 5. El consumo como práctica simbólico-material:

Ambas líneas de trabajo nos aproximan a los planteamientos teóricos volcados sobre el análisis de las prácticas de consumo desde la sociología de las prácticas culturales. Desde este marco teórico el consumo remite a la *apropiación* social de los objetos por sus *usos*, entendidos como prácticas. Podemos sintetizar esta aproximación analítica al consumo en cuatro conjuntos de presupuestos esenciales:

1. El análisis de los procesos de objetivación de las relaciones sociales a través de la circulación y adquisición de las cosas, debe completarse y corregirse permanentemente mediante el análisis de la apropiación de las cosas por las relaciones sociales y los sujetos que las habitan:

"Apropiación por la que el usuario incorpora lo usado y, de alguna manera, transforma el propio objeto (...) Pero, también, apropiación por la que lo usado, el uso, incorpora al consumidor (...). El uso se configura como el lugar entre agentes y mercancías: incorpora los agentes a las mercancías; incorpora las mercancías a los agentes. Esta apropiación comprende (...) al uso conectado con el carácter histórico de las necesidades, principalmente como valor (...), y, por otro lado, en cuanto uso en sí mismo [o valor de uso], conectado con los hábitos y aspiraciones vitales (...), lo que en esta reflexión cobra especial sentido como: a) formas de consumo, que recoge el concepto de hábitos; y b) estrategias, que asumen el concepto de aspiraciones vitales, a su vez en estrecha relación con el de proyecciones vitales (...). (...) apropiación que no es simple ejecución de la utilidad del objeto sino apropiación material y simbólica del objeto en su

consumo: capaz de reproducir fisiológicamente al sujeto, pero, al mismo tiempo, capaz de reproducir su identidad, la concepción de su situación en la estructura social y, en definitiva, las relaciones sociales.” [Callejo, 1995: 81]

2. Es necesario distinguir la diferencia entre las lógicas que subyacen tras los conceptos de uso y utilidad: fundamentalmente, el “uso”, se centra en las modalidades de la relación entre agentes sociales y productos significados socialmente; mientras que la “utilidad” se concentra en uno de los elementos apriorístico-abstractos que forman parte de esa relación -“necesidades humanas”/ “predisposiciones” o “preferencias” individuales; objetos entendidos como “valores de cambio” (traducidos en precios)/ objetos entendidos como “valores de uso” (traducidos en “necesidades”). Así:

“Uso y utilidad se proyectan sobre lógicas diferentes. Uso, sobre lo colectivo; utilidad, sobre la situación individual. El uso [valor de uso - valor] se conforma con la historia colectiva; la utilidad [valor - valor de cambio (precio)] es casi siempre ahistórica y está relacionada con las dimensiones biofuncionales o psíquicas. Los usos destacan formas de hacer, mientras que las utilidades, las diferencias entre los objetos como emergidas de ellos mismos -en la medida en que satisfacen necesidades (funciones orgánicas o psíquicas)- y no de las distinciones en la estructura social. (...) el uso está ligado a una regulación y una regularidad en los comportamientos sociales, las utilidades aparecen como un campo socialmente vacío, son producto de la abstracción del pensamiento en busca de modelos formales.” [Callejo, 1995: 84]

3. Una sociología de las prácticas de consumo centrada en las modalidades de la relación entre agentes sociales y productos significados socialmente precisa por tanto de ligar necesariamente los actos de compraventa de los productos con los usos de los mismos a través de los contextos culturales en los que toman cuerpo, esto es, integrar como preocupación esencial las dimensiones temporales y espaciales de la apropiación:

“(…) la compra no agota el sentido de los usos. Es a partir de éstos y, sobre todo, la descripción y reflexión, en su apropiación de los grupos de usuarios, de los agentes insertos en la práctica de consumo específica como consumidores, donde se obtiene el sentido de esa práctica que es “la compra”. La concreción de los posibles consumos se articulan unos con otros, integran unos y excluyen otros, organizándose en formas concretas de consumo que tienen la capacidad de distinguir unos grupos sociales de otros (...). (...) la apropiación de una mercancía puede entenderse como la apropiación de una posición en la estructura social [... por el agente y también como la apropiación del agente por una posición social]. Uno de los accesos principales a la investigación de los usos y sus estructuras está en sus contextos. El conocimiento de los contextos de uso, de aplicación, posibilita acceder al principio estructurador de los usos, incluso, como ya se ha señalado, cuando son ajenos a la conciencia de los sujetos. (...) Ello deriva hacia la hipótesis de que los principios que ordenan los usos de las mercancías son anteriores a la relación con las mismas, encontrando en éstas un nuevo contexto de aplicación y reformulación. Cada práctica tiene su tiempo y su espacio.” [Callejo, 1995: 87]

4. El acento situado en las apropiaciones materiales y simbólicas de los objetos y en usos temporal, espacial y culturalmente situados, nos colocan en el centro de una interrogación esencial acerca de las relaciones entre las condiciones de vida y las identidades sociales de las culturas dominadas o populares. “Identidades”, ya que hacer hablar al sujeto de *sus* razones para la adquisición de *sus* objetos es siempre hacerle hablar de sí mismo en relación a los otros. “Condiciones de vida”, ya que ese “uno mismo” reflejado en la composición y estructura socialmente diferencial de sus gastos no resulta socialmente comprensible más que a través de las determinaciones objetivas que imponen sobre ellas las posiciones ocupadas por los sujetos en la

estructura social, es decir, en una sociedad salarial, por las posiciones ocupadas en el mercado de trabajo. Por lo tanto, la pregunta por las modalidades de la interacción entre identidades y condiciones de vida no remite a otra cosa, en relación con ese mismo mercado de trabajo, que al poder social de negociación de las diferentes fracciones de fuerza de trabajo:

“A partir de la apropiación de las cosas que lleva el saber hacer del uso y en la medida en que fomenta procesos de identificación, se conforma también en un concepto simbólico que ordena la sociedad en los que consumen de una manera y los que consumen de otra: los sectores sociales quedan identificados a partir de sus usos, como una subcultura puede quedar identificada a partir de los suyos -a diferencia de otra subcultura-, lo que capacita para hablar de “usos y costumbres” de un lugar y momento determinado, y a identificar también los agentes procedentes de esa subcultura, pues cada uno lleva la marca de los usos de su grupo social de pertenencia. La gente se evidencia en su consumo. Los consumidores se apropian de los objetos y, así, son apropiados por y para los mismos. Debido a este proceso de apropiación recíproca, cuando los sujetos hablan de objetos de consumo, en las investigaciones de mercado, hablan de sí mismos (...).” [Callejo, 1995: 86]. En definitiva: *“La actividad del consumidor queda en el vacío si no se recurre a (...) la relación del consumidor con los objetos de consumo (apropiación) y la posición del consumidor con otras posiciones sociales (reproducción social). Reproducción social como horizonte básico de la apropiación. Apropiación como subjetivización de la reproducción social. Desde la idea de apropiación es donde la actividad del consumidor toma cuerpo (...). (...) el objeto de consumo es también producido por el consumidor y es, en este quehacer, donde principalmente se juega el papel de la investigación sociológica sobre el consumo.”* [Callejo, 1995: 94]

2. INMIGRACIÓN Y CONSUMO.

La intersección entre ambos fenómenos, la inmigración y el consumo, constituye una excepción, no sólo en nuestro país sino también en el extranjero. Existen, no obstante, tres grandes conjuntos de preocupaciones ligadas al estudio de los fenómenos migratorios, en algunos de cuyos desarrollos podemos encontrar elementos próximos a nuestro objeto de estudio. Los estudios sobre *los mercados étnicos desde el punto de vista del comportamiento del consumidor, esto es, de la ingeniería publicitaria y comercial; los estudios de carácter etnográfico sobre las condiciones de vida de los inmigrantes en medios urbanos; y, los estudios acerca de los impactos económicos de la actividad de los colectivos inmigrantes (economías étnicas).*

2.1. El comportamiento de los inmigrantes como consumidores:

Este tipo de investigaciones son frecuentes en norteamérica. Sus propósitos consisten en determinar estadísticamente los factores que influyen en los comportamientos de adquisición de los productos consumidos por los inmigrantes en función de las distintas marcas consumidas. Veamos algunos ejemplos. Un primer caso [Laroche - Kim - Hui - Tomiuk, 1997], consiste en el análisis de los resultados obtenidos a través de los cuestionarios aplicados sobre una muestra representativa del colectivo de italianos inmigrantes en Canadá. Este análisis se apoya en un concepto multidimensional de los procesos de "aculturación" que comprenderían así tres dimensiones: la exposición a la televisión (mass-media); la interacción y participación social (relaciones sociales con las poblaciones nacionales); y, la utilización del inglés con los miembros de la familia. Se establece aquí la existencia de una correlación de orden inverso entre la *identidad étnica* -y su afirmación en los procesos de adquisición monetaria de bienes- (mayor) y las dimensiones

analizadas (menor). Correlación que explicaría la distribución diferencial de los consumos alimenticios: una menor frecuencia recogida en cada una de las dimensiones analizadas señalaría una menor probabilidad de existencia de hábitos de compra próximos u homologables a los comportamientos de compra nacionales. Un segundo ejemplo [**Choe - Capella - Arnold**; 1993], sin embargo, nos lleva hacia la hipótesis contraria. Los problemas de las relaciones entre los procesos de aculturación y los comportamientos de los consumidores inmigrantes coreanos en Dallas reflejan aquí cómo es en las primeras etapas de la estancia en el país receptor (primeras etapas del proceso de “aculturación”) cuando se consumen “nuevos” alimentos (para la población inmigrante) y, posteriormente, se rechazará su adopción a gran escala precisamente durante el período de “asimilación”. Un tercer ejemplo, [**McLain - Sternquist**; 1991] de este tipo de análisis vendría por su parte a confirmar esta misma hipótesis: un cuestionario aplicado a diferentes grupos étnicos en los EE.UU., muestra cómo tanto aquellos que despliegan fuertes tendencias etnocéntricas como aquellos que no presentan este rasgo, “consumen americano” en casi idénticas proporciones, es decir, muy escasas.

Este breve recorrido nos basta, en principio, para subrayar tres rasgos centrales que caracterizan este tipo de producciones: a) los grupos son “agrupados” en el análisis en relación con sus diferencias étnicas sin atender a otras variables; b) los procesos de “aculturación” analizados (tratados como una variable explicativa central) se nos presentan siempre como indicadores del grado de “distancia” en relación con las normas culturales -mass media, idioma, hábitos y relaciones sociales- de las poblaciones nacionales; c) esta distancia respecto a la “norma” se coloca generalmente, en principio y por principio, como el supuesto motor explicativo de la distribución diferencial de los hábitos de consumo entendidos como frecuencias de compra (adquisición monetaria) de unas u otras “marcas”. O, dicho de otra manera, la pregunta clave aquí sería (como indica el título de una de las referencias trabajadas): “do they buy american?”.

Ahora bien, quedémonos por el momento con esta pregunta: ¿cómo es que las razones de los consumos de grupos, *recortados en el análisis exclusivamente en torno a sus diferencias étnicas*, se dejen unas veces remitir a los grados de inserción y asimilación en los patrones culturales dominantes y en otras no?

2.2. **El análisis de las condiciones de vida.**

En España, esos análisis centrados en las pautas de consumo étnicas de los colectivos no-comunitarios resultan muy escasos hasta la fecha. No parece existir aún una oferta empresarial nacional importante de bienes de primera necesidad preocupada en diversificar su producción y, por lo tanto, en crear un mercado de consumo específico, en torno a las inclinaciones de estos consumidores. Esto explicaría la inexistencia de demandas de investigaciones de mercado asociadas a dichos consumidores potenciales. Las referencias a los hábitos de consumo de las poblaciones inmigrantes no comunitarias se encuentran básicamente localizadas en torno a estudios de corte etnográfico sobre las condiciones de vida de estas poblaciones. Este tipo de producciones

presenta la ventaja, respecto a las anteriores, de no restringir el consumo a la adquisición monetaria de bienes y, por lo tanto, de no preocuparse esencialmente de medir la distancia que separa las marcas consumidas por estos inmigrantes de las marcas consumidas por los ciudadanos nacionales. Tres rasgos fundamentales podríamos subrayar en relación a estos tratamientos: a) la constatación de la “diversidad” y la “diferencia” que separa los hábitos y concisiones de vida de los diferentes colectivos en función de sus lugares (países y continentes) de procedencia; b) el papel de la estructura de las “unidades familiares transnacionales” en la regulación de dichos hábitos y condiciones de vida; y, c) el papel de las “redes sociales” trabadas en torno a dichas unidades en los países de acogida en relación a los mismos.

En relación a la constatación de las diferencias y la variedad de las situaciones de vida y consumo de estas poblaciones existen en nuestro país varias referencias publicadas. Estas se caracterizan generalmente por la acumulación descriptiva de datos etnográficos sobre colectivos muy heterogéneos agrupados sin embargo en categorías generalistas y demasiado confusas, atravesadas, en este sentido, por un marcado etnocentrismo. Por ejemplo, se considera sin más la oposición y comparación entre los modos de vida en nuestro país de “marroquíes”, “subsaharinos” y “latinoamericanos”, sin en muchos casos diferenciar dentro de estos grandes grupos entre las múltiples situaciones, a menudo completamente diferentes, que separan a unos individuos de otros. No obstante, algunos de las dimensiones comunes señaladas en este tipo de trabajos pueden resultarnos de utilidad como “pistas” de cara a la investigación empírica. Al respecto, podemos considerar como muy pertinente la atención prestada (en términos descriptivos) a la estructura de los tiempos y espacios de ocio (a su segregación sexual, por ejemplo), a la apropiación y control espacial del entorno, y a la extensión y la estructura de las relaciones de solidaridad y reciprocidad en relación con las estructuras de parentesco y familia. Volveremos con esta última dimensión más adelante.

Como ya señalamos los contenidos o rasgos que se van a ir desarrollando en relación a cada colectivo se yuxtaponen generalmente los unos a los otros sin en muchos casos trazar coordenada teórica alguna que permita una aproximación al problema de la coherencia simbólica y material que los unos mantienen con los otros. Existen, no obstante, dentro de estos rasgos particulares recogidos para cada colectivo algunos que podemos destacar aquí de cara a un posterior contraste con los resultados arrojados por nuestro propio material:

- la importancia de la televisión y la cultura televisiva (concursos, culebrones) dentro de los consumos culturales de las mujeres marroquíes.
- las grandes superficies comerciales (ropas y juguetes) y los espacios del bar y la mezquita dentro de los espacios públicos relacionales de mujeres y hombres marroquíes, respectivamente.
- las frecuencias e intercambios ligados a los viajes a los países de origen (por ejemplo, electrodomésticos, juguetes, etc. vs. dulces, ingredientes típicos, vídeos y cintas de cassette, en el caso de las familias marroquíes).

- los centros de acogida, pisos compartidos de fin de semana e iglesias dentro de los espacios relacionales de las mujeres dominicanas.
 - las peluquerías (mujeres), pubs y discotecas (mixtos) y parques -u otros lugares públicos- (mixtos - por ejemplo, la Chopera: peruanos) dentro de los espacios de consumo y ocio ligados al ocio de los diferentes grupos de inmigración latinoamericanos.
- Abordándolos desde una lectura en negativo, estos estudios nos indican también algunos de los riesgos más peligrosos con los que se enfrenta una oscultación sociológica sobre las condiciones de vida y los hábitos de consumo de estas poblaciones, a saber: la oscilación permanente entre el populismo y el miserabilismo que caracteriza una mirada etnocéntricamente sesgada. Veamos algunos ejemplos.

Las dietas alimenticias corren el riesgo de ser evaluadas en relación con su distancia respecto a las normas (sólo aparentemente “objetivas”) marcadas por los recientes discursos expertizantes en materia de nutrición en los países desarrollados de acogida : “(...) *tradiciones alimenticias y gastronómicas diferentes, desatención al valor de la alimentación e irregularidad de las comidas* [en el caso de inmigrantes solteros], *reducción del gasto al mínimo en este capítulo debido a las dificultades económicas y a la voluntad de ahorro.*” [Ramirez Goicoechea, 1996: 62-63] Aquí, por ejemplo, las particularidades en materia de alimentación de determinados grupos son tratadas atendiendo exclusivamente a las determinaciones impuestas por la necesidad económica y juzgadas después como “carencias” merced a su insuficiente aporte en proteínas, calorías, etc [Ibid.: 62]

Otra serie de rasgos identitarios adscritos a ámbitos como la religiosidad o los ocios y aficiones son observados desde el punto de vista de la alteridad y la diferencia sin atender a los diferentes contextos sociales de presentación simbólica de los sujetos en los que cotidianamente se despliegan. Contextos que ayudarían a explicar las ambivalencias y paradojas de las declaraciones que se recogen al respecto: mientras que “*la inmensa mayoría de los senegaleses que vienen a nuestro país son musulmanes, de rígida observancia ritual, con una religiosidad profunda y muy interiorizada (...).* Sin embargo, también resulta -citando a un informante- que “*llevo relojes de oro pero no me gusta, si me ve mi padre me mata.*” [Ramirez Goicoechea, 1996: 182]. Por su parte, la sociabilidad y ocio de otros colectivos son caracterizados como fuertemente endogámicos y este rasgo es supuesto como un “(...) *medio para preservar la propia identidad.*” Siendo así, sin embargo, que -citando a un informante- “*nos gusta mucho también la cultura española: las sevillanas, por ejemplo.*” [Ramirez Goicoechea, 1996: 184]

El marcado etnocentrismo que atraviesa estas observaciones se refleja descarnadamente al referir las prácticas y consumos más directamente ligados a la estetización del hogar y del cuerpo. Así, mientras la decoración de los pisos es “austera y chocante”, es caracterizada a la vez como una no-decoración o una anti-decoración: “hay muy poco mobiliario”. Por su parte, la estética e indumentaria es considerada “alegre y brillante” cuando es referida a su cultura y país y como “maximalista” (eufemismo para evitar

decir “exagerada”) cuando es referida a nuestro país y nuestra cultura: “*Las dominicanas aparentan preocuparse por su aspecto. Gustan de combinar colores alegres y brillantes como en su país (...). (...). La estética suele ser maximalista [?], en contraste con cierta reserva que puede observarse entre algunas españolas [¡evidentemente, entre las españolas de las clases medias!].*” [Ramirez Goicoechea, 1996: 284]

Para pasar de este descriptivismo de rasgos y prácticas a los principios materiales y simbólicos estructurantes de éstas es necesario, en primer lugar, complejizar el recorte del objeto de estudio. Los colectivos definidos en torno a continentes, naciones o grandes conglomerados culturales (musulmanes, cristianos, etc.) conforman miradas que son un campo abonado para los desarrollos de corte etnocéntrico que acabamos de referir. En relación a este problema, y siguiendo algunas referencias producidas en nuestro país, en los ámbitos de la sociología y la antropología cultural, explicaremos a continuación la pertinencia del desarrollo de tres rupturas esenciales.

Primera ruptura: de los “colectivos” de inmigrantes considerados de forma indiferenciada según sus orígenes (nacionales y/o continentales) es necesario pasar a las unidades familiares u hogares como unidades transnacionales, a considerar pues en su doble determinación según las relaciones de emigración y de inmigración. Los diferentes proyectos migratorios (“emigrar para mantener a la familia”, “emigrar para poder fundar una familia”, “emigrar para mejorar uno mismo”, etc.) marcan poderosamente las estructuras internas del grupo de los individuos que componen el “colectivo” así redefinido en torno a sus soportes materiales y relacionales inmediatos, las estructuras familiares transnacionales que los sostienen. Estas estructuras, que vamos a considerar como *redes primarias*, se basan en las relaciones de parentesco y de género: *el tipo de familia dominante en la sociedad de origen, las características específicas de los lazos de obligaciones y ayudas mutua, así como los roles desempeñados tradicionalmente por los distintos miembros del grupo familiar condicionan muy estrechamente el quién emigra, el qué obligaciones adopta para el resto de la familia y el qué tipo de relaciones se espera que desarrolle en el país de destino* [Gregorio Gil, 1996: 72]. Estas diferencias, como veremos a continuación, no sólo separan entre sí a los distintos “colectivos” sino que pueden señalar importantes diferencias por etapas o generaciones para una misma comunidad emigrante.

Una segunda ruptura es la que nos llevaría a diferenciar estas unidades familiares transnacionales, de carácter más inmediato, y las redes sociales *migratorias*, más amplias que extienden, relacionándolos entre sí, los círculos familiares, y conectándolos con nuevos vínculos sociales no-familiares, de amistad, de tipo profesional u otros. Estas redes migratorias transnacionales no están conectando esencialmente dos países sino dos comarcas concretas dentro de cada uno de ellos. En este sentido, resulta esencial considerar a la par tanto la historia de los intercambios previos que han posibilitado el fenómeno migratorio, como los tiempos de permanencia de los distintos colectivos en el país de inmigración¹. Pero la extensión y los grados de

¹ Por ejemplo, en una colonia antigua con redes primarias y secundarias ya

conectividad de esas redes secundarias varían también según las características sociológicas de las distintas generaciones y contingentes de inmigrantes dentro de un mismo colectivo [Perez Perez, 1997]. Así por ejemplo, las redes secundarias trabadas fundamentalmente entre familias pueden resultar más importantes en los individuos que forman parte de los primeros asentamientos, presentando éstas un crecimiento limitado (ligado en su límite a la inmigración del último miembro de la unidad familiar) y un nivel de conectividad o interdependencia menor: se trataría de las llamadas “redes implosivas” [Perez Perez, 1997]. Por su parte, las redes secundarias trabadas en torno a relaciones no- familiares o profesionales, más importantes en el caso de las segundas generaciones y nuevos contingentes en grupos largamente asentados, presentan potencialmente un crecimiento ilimitado y su grado de conectividad es mayor: son las denominadas “redes explosivas” [Perez Perez, 1997]. Lo esencial aquí consiste en observar que estas redes secundarias, **presentan una dinámica propia, relativamente independiente de las tendencias económicas y las políticas migratorias e incluso**, en algunos casos, aún colocándose en estrecha interdependencia con las estructuras familiares o primarias, **a medida que se consolidan, se expanden y se diversifican, se colocan en situación de transformar los proyectos migratorios originales de los individuos en ellas implicados.**

Tercera ruptura: las relaciones entre las redes sociales inmigratorias y las estrategias identitarias (por ejemplo, la reivindicación de la doble pertenencia y la apuesta por la bilateralidad de las referencias identitarias) son relaciones complejas marcadas por una fuerte ambivalencia. Dicho de otro modo, de la diversificación y extensión de las redes secundarias, ligada a la antigüedad y a la estructura de las redes primarias de los colectivos analizados, no se desprende necesariamente una relajación de estas estrategias identitarias. Efectivamente, muy a menudo se clasifican las prácticas de los grupos en relación a dos polos: la separación o exterioridad, característica de los inicios de los itinerarios de acoplamiento e inserción en la sociedad de destino; y, la asimilación o integración, ligada a los procesos de normalización que caracterizarían los procesos de consolidación y asentamiento (fenómenos referidos con el término “aculturación”, en la literatura anglosajona). Este planteamiento supone una progresión unidireccional de los colectivos inmigrantes que se moverían siempre desde un “afuera” hacia un “adentro”. Convendría plantearse aquí si la reafirmación identitaria pertenece necesariamente al orden de lo patológico y es exclusivamente analizable como un acto reflejo, como estrategias meramente defensivas, frente a los handicaps o carencias que separan a ciertos colectivos inmigrantes de las poblaciones

consolidadas en el país de destino, nos encontraremos con colectivos en los que tanto las relaciones entre inmigrantes como las relaciones con los autóctonos van a encontrarse con canales de comunicación estables y diversos. Por el contrario la cohesión grupal en una colonia antigua con un marcado predominio de un sexo, puede sostenerse en torno a redes caracterizadas por su fragilidad a partir de una situación socioeconómica atravesada por la provisionalidad prolongada: se establecen con mucha dificultad los grupos familiares y las relaciones con la población autóctona son muy escasas. Se forman así redes unisexuales que, por un lado, facilitan la inserción laboral pero, en cambio, tienden a reforzar una situación de gueto. Por último, en una colonia de implantación reciente la mayoría tiene a los familiares cercanos en el país de origen mientras que sus relaciones en destino (con otros emigrantes o con autóctonos) son aún frágiles [Colectivo IOÉ, 1999: 201-202].

nacionales. Las estrategias identitarias podrían, por el contrario, contener la posibilidad para los sujetos de recuperar simbólicamente el control individual de un destino indisolublemente individual y colectivo [Oriol, 1985]. Considerar esta posibilidad supone la distinción entre “cultura” e “identidad”: mientras que el primer concepto refiere a las huellas de aprendizajes sociales inconscientes (de tal forma que puede existir una cultura aún sin consciencia identitaria); el segundo, la “identidad”, refiere a normas de pertenencia, a oposición simbólica consciente (de tal forma que la consciencia identitaria se apoyará siempre en una cultura re-construida por los sujetos, una cultura de segundo orden) [Oriol, 1985]. La reafirmación identitaria supone pues, participar en un principio colectivo consciente de organización de conductas se trata de una manera de situarse y no el producto cuasi-natural de una tradición preservada [Oriol, 1985: ...].

Estas tres rupturas consideradas en relación al recorte de nuestro objeto de estudio nos colocan en situación de retomar la paradoja con la que cerrábamos el primer apartado de este informe: *¿cómo es que las razones de los consumos recortadas en torno a grupos recortados en el análisis por sus diferencias étnicas se dejen unas veces remitir a los grados de inserción y asimilación en los patrones culturales dominantes y en otras no?* Obviamente, los individuos agrupados en torno a rasgos étnicos compartidos - “italoamericanos”, p.e.- que conforman esos “grupos” en muchas ocasiones no son más que ficciones estadísticas apoyadas implícitamente en un sentido común no problematizado ni objetivado por los investigadores. Desde nuestro punto de vista es necesario considerar, por un lado, las prácticas materiales y simbólicas ligadas al consumo y las determinaciones que sobre ellas imponen las redes primarias (o estructuras compuestas sobre las relaciones familiares) y las redes secundarias (o estructuras compuestas por relaciones entre unidades familiares, y vínculos de amistad o profesionales). Se trata en este caso de determinaciones objetivas, no-conscientes. Por el otro lado, es necesario considerar esas mismas prácticas ligadas al consumo en relación con las determinaciones que sobre ella imponen las estrategias identitarias de los sujetos. Se trata aquí de determinaciones subjetivas, conscientes, esto es, de los sentidos declarados por los sujetos respecto a sus elecciones, ligadas al consumo. Sentidos que van a variar según los contextos sociales de referencia en el discurso, por ejemplo, “de tal región frente a los de la otra”, “marroquí frente a los subsaharianos”, “musulmán frente a los europeos”, “inmigrante frente a los españoles”, etc. Precisamente en la intersección entre ambos conjuntos de determinaciones debe colocarse un análisis dirigido a dar cuenta de las razones de las prácticas.

2.3. Economías étnicas en los espacios urbanos europeos.

Nuestro último gran campo de interés es el constituido por los análisis acerca de las economías étnicas fuertemente desarrolladas en los ámbitos urbanos de buena parte de los países europeos desarrollados. Estas economías étnicas pueden ser interpretadas como redes secundarias trabadas en torno a relaciones profesionales, con la salvedad de que aquí se trata de trabajos realizados por cuenta propia por los miembros de la comunidad analizada. Efectivamente, sólo cuando la densidad de las redes secundarias

que estructuran los grupos lo hace posible comienzan a surgir negocios basados en el potencial de la propia comunidad migrante. Potencial relativo tanto a la circulación de los capitales necesarios para las inversiones correspondientes, al suministro de mano de obra, como al público consumidor. Estos negocios, una vez empiezan a desarrollarse, se convierten en centros nucleares, en verdaderos nudos para las propias redes secundarias que posibilitaron su despliegue. En tanto que tales nudos “(...) *estos espacios se convierten en lugares de intercambio de información, de renovación de pautas culturales, de apoyo afectivo y crean la posibilidad de surgimiento de iniciativas colectivas por parte de los inmigrantes.*” [Colectivo IOÉ, 1999: 195] De esta manera el análisis del fenómeno de las economías étnicas nos invita a pensar necesariamente en un espacio en el que los factores culturales, simbólicos, relacionales y económicos aparecen directamente ante el observador como necesaria e indisolublemente unidos.

La envergadura y extensión que pueden llegar a alcanzar estas economías y mercados es lo primero que salta a la vista en los diferentes trabajos elaborados al respecto por los sociólogos europeos. Por ejemplo, la historia de la actividad comercial de la comunidad turca en Alemania a lo largo de los últimos cuarenta años visualiza la importancia crucial que al respecto juegan tanto la posibilidad de la reagrupación familiar completa en el país de destino como la estabilidad y la antigüedad de los asentamientos. Antes de llegar a la actual presencia de conglomerados comerciales diversificados que van desde cadenas comerciales completas (grandes boutiques) especializadas en productos étnicos hasta la propiedad de cafés, casinos y tiendas de alimentación (con carne sacrificada según los preceptos coránicos), el comercio turco en la RFA consistió en las ventas a domicilio, en pequeñas cantidades, a los miembros de la comunidad (durante los años 60). Durante la década de los 70 las inversiones se desplazaron hacia el campo de los puntos de venta de productos fabricados de importación, particularmente, música y vídeos procedentes de Turquía, así como al establecimiento de cafés, restaurantes, salón de juegos y otros centros de reunión. También las pequeñas tiendas de comida rápida orientadas hacia un público progresivamente mixto (nacional y extranjero) alcanzaron en esa década un notable desarrollo. El crecimiento de esta economía no sólo desarrolló las redes comunitarias sino que amplió y diversificó los contenidos de las informaciones y bienes que transitaban a lo largo de las mismas y con ellos *el papel de los diferentes eslabones que componen las propias redes*. La necesidad de la integración, por ejemplo, de la información necesaria para la creación y el desarrollo de las empresas transformó la actividad de las sedes diplomáticas turcas en la Alemania en un sentido empresarializante [Wilpert - Gitmez, 1987]; al igual que los papeles desarrollados por las redes estructuradas en torno los lugares de culto religioso. [Manço - Akhan, 1994]

Ahora bien, en *las condiciones sociales que dan cuenta de la posibilidad de la emergencia de estas actividades* el rol esencial lo juega la capacidad de auto-financiación comunitaria y familiar: los prestamos familiares y los acuerdos verbales. Aquí, “(...) *las garantías que condicionan los préstamos son de orden moral y afectivo y conciernen a la persona más que a los bienes y sobre todo los préstamos se realizan sin intereses.*” [Mung - Gillon, 1986: 120] En este

mismo sentido, el dinamismo del comercio asiático en París, por ejemplo, resulta indisociablemente ligado a dos factores: a) la circulación, más rápida, del dinero disponible; b) el estricto confinamiento comunitario de dicha circulación. Ambos factores se encuentran estrechamente relacionados: esa rapidez, comparativamente mayor, depende de unas modalidades de circulación sometidas esencialmente a las lógicas del don o la deuda (“salvar la cara o el honor”): el juego o la apuesta, el préstamo (la deuda) y el servicio prestado (el retorno del don). Los incesantes cambios en la propiedad de los locales coloca a los pequeños comerciantes asiáticos en situación de responder de manera más flexible a las necesidades trazadas por las transformaciones en las demandas dirigidas al comercio minorista: “(...) *el fondo de los comercios es menos considerado como un patrimonio a conservar que como una mercancía. Cuando el fondo, una vez amortizado el costo de su compra, ha conseguido un valor de mercado suficiente se busca su venta al mejor precio y la creación de un nuevo negocio en otra parte. Esta operación es juzgada como más interesante y más lucrativa que la actividad comercial en sí misma.*” [Mung - Gillon, 1986: 125]

El comercio étnico presenta aquí un carácter esencialmente urbano y espacialmente estructurado. Su mayor grado de flexibilidad y de capacidad de adaptación penden de la fuerte movilidad de los propietarios y el elevado grado de atomización de las unidades. El grado de estructuración interna de los grupos es el que permite la eficacia (medida en tiempos y en costes) en la movilización de los recursos humanos y financieros.

3. CONCLUSIONES.

3.1. “Criterios”.

La evaluación crítica desarrollada hasta aquí nos conduce a replantear nuestro objeto de estudio tomando en consideración los siguientes marcos teóricos, niveles de análisis y conceptos.

1. **La apertura hacia el consumo como “apropiación” supone un recorte del fenómeno estudiado en tanto que práctica social (integrando sus aspectos materiales y simbólicos).** Para nosotros los consumos deben de ser analizados en tanto que *prácticas sociales*, prácticas que se despliegan sobre unas condiciones de vida (o de socialización y reproducción de las fuerzas de trabajo) determinadas. Este enfoque supone que los fenómenos ligados al consumo resultan indisociables de los diferentes *modos de apropiación* de los objetos por parte de los sujetos concernidos. Sujetos que lejos de remitir a los “individuos particulares” han de ser entendidos en tanto que sujetos socialmente construidos (unidades domésticas, unidades familiares transnacionales, etc.) Dicho de otra forma, vamos a rechazar todo supuesto que implique una inmanencia de la estructura y la clasificación de los objetos “por sí mismos” sobre los comportamientos de sus consumidores. O también dicho de otra forma, vamos a rechazar todo supuesto que subsuma el análisis del consumo en el análisis de la adquisición o la compra, determinada esencialmente por la estructura de los ingresos.

2. **Las formas de vida se encuentran necesariamente relacionadas con las diferentes posiciones ocupadas en los procesos estructurados por la relación salarial (mercados de trabajo).** Si existen diferencias importantes en los modos de adquisición de los objetos estas remiten, en primer lugar, a la estructura material de los gastos, estructura que se relaciona estrechamente con las condiciones de trabajo y de empleo. Ello supone, pues, tomar en consideración el hecho de que, para las sociedades contemporáneas, son las diferentes posiciones relativas ocupadas por los sujetos en el espacio abstracto de la circulación de la fuerza de trabajo (en los mercados de trabajo) las que regulando cuantitativa y cualitativamente los espacios y los tiempos sociales habitables por los sujetos delimitan a su vez los tiempos y los espacios en los que anclan y se despliegan necesariamente las prácticas ligadas al espacio de la vida, comprendidas aquí las prácticas ligadas al consumo.
3. **El análisis de la gestión del gasto desde el estudio de las modalidades de apropiación simbólica de los objetos: los “proyectos migratorios”.** Ahora bien, modos de adquisición similares pueden no obstante encubrir modos de apropiación completamente heterogéneos. La estructura del gasto (consumo corriente – ahorro – remesas – deudas – inversiones) debe de ser analizada no sólo como el *output* efecto de constricciones económicas, sino también como un *input* producto de una “gestión” por parte de los sujetos según marcos de sentido, o “proyectos migratorios”, muy diferentes. Tomar en consideración los sentidos de las gestiones de los sujetos sobre su dinero es ponerse en condiciones de dar cuenta de los sentidos de las apropiaciones de unos u otros objetos o bienes por parte de ellos. Los esquemas generadores de prácticas que suponen los “proyectos migratorios” se convierten aquí en las mediaciones de orden simbólico y material que concretan los contenidos ligados a los espacios y los tiempos desde los que se despliegan las prácticas de consumo.
4. **Los “proyectos migratorios” concebidos como marcos “desdoblados” generadores de prácticas ambivalentes.** En el caso de los colectivos inmigrantes, los “proyectos migratorios” ligados a unas u otras “condiciones de trabajo - vida” aparecen siempre como proyectos *desdoblados*. Las determinaciones materiales que pesan sobre las prácticas refieren tanto a los “allí” (los estatutos socio-laboral previos a la salida, las deudas y obligaciones contraídas, las necesidades de la familia, etc.) como a los “aquí” (el estatuto socio-laboral en el país receptor, las deudas y obligaciones contraídas en él, las necesidades de los grupos de pares y/o la comunidad, etc.). Las determinaciones simbólicas que pesan sobre las prácticas refieren también a un “allí” y a un “aquí” de forma simultánea. Las expectativas y valoraciones ligadas, por ejemplo, a los niveles de consumo se enmarcan dentro de un doble registro, aquel que se sirve como referente de las condiciones y las diferencias que señalaban a unos y otros individuos en el mercado de trabajo y la cultura del país de origen; aquel que se sirve de las que separan, jerarquizan y diferencian a las personas en el mercado de trabajo y la cultura del país receptor.

5. **Elementos para un estudio de las modalidades de gestión material del gasto (formas de circulación específicas de bienes y servicios): las redes sociales.** El abordaje sociológico del análisis de este doble conjunto de determinaciones (material-simbólicas/ allí - aquí) constituye sin duda uno de los principales problemas a considerar *desde un punto de vista metodológico. Estas determinaciones no actúan sobre el vacío, son susceptibles de ser rastreadas a partir de las morfologías y las densidades de dos redes de relaciones sociales superpuestas: las redes primarias (unidades familiares) y las redes secundarias (estructuras comunitarias formales e informales)*, ambas a considerar en su carácter transnacional. Aquello que se resuelve en estas estructuras remite a las diferentes modalidades de circulación de bienes materiales, informacionales y simbólicos. La variedad en las morfologías de estas redes explica la diversidad existente entre los diferentes grupos de inmigrantes. Al tomar estas redes como referente metodológico el consumo entendido como práctica material-simbólica es entonces fundamentalmente el consumo de los hogares y no el de los individuos. Las diferencias individuales han de ser aquí remitidas a las posiciones diferenciales ocupadas en las estructuras definidas en torno a dichas redes sociales. La posición individual en la estructura familiar y comunitaria y su relación con la posición individual en el mercado de trabajo en el país receptor viene mediada entonces por los tiempos de “emigración” secuencian la historia de cada colectivo en nuestro país.

3.2. **“Inversiones”**.

Un ejemplo fabulado, pero verosímil, bastará para entender las implicaciones que esta perspectiva presenta sobre el análisis del consumo: “un inmigrante marroquí, Mohamed, que lleva un año y medio en Madrid, dice consumir preferentemente bocadillos entre semana”.

Ambivalencias de los criterios de apropiación de los objetos: resultado de una restricción externa, resultado de una elección libre. Según determinadas secuencias de esta entrevista fabulada (aquellas centradas en sus condiciones de vida “aquí”), Mohamed consumiría muchos bocadillos y no se sentiría bien por ello: porque la gestión de sus ingresos se caracterizaría ahora por la necesidad [“allí comía mejor”], y porque las prácticas que se despliegan los tiempos de la recuperación aparecerían ahora marcadas por el aislamiento y la soledad [“allí comía siempre acompañado”]. Según otras secuencias de la misma entrevista (aquellas que remiten a las condiciones de sus allegados y familiares “allí”) sería posible constatar también que Mohamed consume muchos bocadillos y se siente bien por ello: porque esta forma de “gestión” de los ingresos - gastos abriría un espacio para la libertad [“tengo ya ahorrado para comprarme una casa en Marruecos”], porque el relativo aislamiento y la soledad trabadas en los espacios laborales sostendrían indirectamente el mantenimiento de sociabilidades volcadas en el piso compartido y en la comunidad [“se me respeta mucho precisamente por gastar poco y ahorrar mucho”]. Los bocadillos de Mohamed encerrarían pues significados ambivalentes, serían para el sujeto simultáneamente el resultado de una “restricción” y de una “elección”. “Restricción”, cuando el marco

comparativo es situado “aquí” y la práctica resulta ligada entonces fundamentalmente a una posición subordinada y marginal en el espacio de regulación de la relación salarial nacional (poco salario, ningún “estatuto”). “Decisión”, cuando el marco comparativo es situado “allí” y la práctica es ligada fundamentalmente a una posición material-simbólica privilegiada en la familia y en relación con la comunidad de origen (mucho dinero, gran “sacrificio”). *Los marcos de sentido que orientan la emergencia de unas y otras pautas de consumo resultan ininteligibles sin tomar en consideración el carácter dual que caracteriza las determinaciones materiales y simbólicas (aquí/allí) desde las que se despliegan dichas pautas. La primera implicación, y la más evidente, de nuestra perspectiva es entonces que los objetos consumidos resultan realidades poliédricas y ambivalentes analizados desde el punto de vista de su apropiación por los sujetos.*

Los niveles de determinación de las redes sociales: los material y lo simbólico como dos caras de una misma realidad. La consideración de las posibilidades y constricciones que impone una red primaria, o unidad doméstica, desagregada espacialmente en el interior de unas redes secundarias caracterizadas por una larga historia migratoria en nuestro país (como en el caso hipotético de Mohamed) nos servirían aquí, como ya señalamos, para seguir *las condiciones sociales inmediatas en las que esas ambivalencias son gestionadas, con mayor o menor violencia, por los sujetos.* Los amigos de Mohamed con mayores tiempos de estancia le habrían ayudado, pongamos por caso, al principio con alojamiento, préstamos y favores; muchos se habrían traído ya a sus mujeres e hijos; el té en las casas compensaría la sociabilidad negada por las comidas y cenas solitarias en el trabajo; las conversaciones sobre el “estar mal aquí ahora” y el “estar bien allí, después” actualizarían cotidianamente la presencia de Marruecos en Madrid, etc. Se trata entonces de posibilidades y constricciones tanto materiales como simbólicas, es decir, que contribuyen en diferentes grados a flexibilizar la estructura de los gastos e ingresos, a aumentar los márgenes de maniobra asociados a su gestión, a la par que a suspender o dilatar en el tiempo la realización del proyecto migratorio tal y como este fue pensado inicialmente. *Una segunda implicación de este enfoque consiste pues en recomponer las relaciones entre lo simbólico y lo material, lo social y lo económico, partiendo de su radical indisociabilidad.* La ilusión de la libertad y la prosperidad puede renovarse así permanentemente frente a la objetividad de la necesidad y la relativa miseria mediante *la construcción colectiva de un desconocimiento acerca de la realidad última del fenómeno migratorio, de tal forma que la perpetuación de la “ilusión”, de la autonomía relativa de “lo social”, se nos revela también como condición de posibilidad del desarrollo de la realización de la necesidad, esto es, de su misma determinación, por “lo económico”.*

Del consumo de los inmigrantes como problema sociológico al problema social del consumo de los inmigrantes. El ejemplo de los bocadillos de Mohamed, aún tratándose de un caso ficticio -y en absoluto asimilable al conjunto de la población inmigrante marroquí en nuestro país-, habrá resultado probablemente verosímil al lector en el marco de una investigación como esta. En cierta medida esos bocadillos traducen demasiado bien el significado latente que presenta hoy la emergencia del “consumo de los

inmigrantes” como “objeto legítimo de investigación sociológica”, esto es, como “problema social” susceptible de formar parte de las políticas públicas volcadas en la gestión de la inmigración. “Los bocadillos de Mohamed” forman parte del “problema” en la misma medida en que, pongamos por caso, “las pizzas de Marcelo” (inmigrante argentino desde hace 25 años, co-propietario de una pequeña empresa de comercialización con un elevado nivel adquisitivo y que, por razones de trabajo, consume entre semana comida precocinada en la oficina de su empresa) se salen del mismo. Son por lo tanto las condiciones de vida y las prácticas de las poblaciones compuestas por inmigrantes no-comunitarios provenientes de países del llamado Tercer Mundo, precisamente aquellas que más se acercan a las condiciones de vida y las prácticas de las culturas dominadas de las clases populares nacionales, las que se esconden tras el *label* del consumo de los inmigrantes como “problema social”.

3.3. **“Problematizaciones”**.

Atender a la problemática del consumo supondría, fundamentalmente, preguntarse por las condiciones sociales de reproducción de determinadas categorías de fuerza de trabajo, esto es, por sus condiciones de trabajo y de vida y por las prácticas (indisociablemente materiales y simbólicas) que las habitan. Evidentemente, estas condiciones resultan ininteligibles sin tomar en consideración las estructuras productivas (los procesos de trabajo) y las condiciones de inserción en el mercado (los empleos) que les son correlativas y, que en una sociedad salarial como la española, condicionan las oportunidades y condiciones de vida de la mayoría de la población. Pero esta relación bi-direccional (condiciones de trabajo/ empleo - condiciones de vida) es difícilmente aprehensible a través de un único movimiento: es necesario transitar por separado cada una de las dos secuencias, el análisis de las condiciones de vida a luz de las condiciones de empleo, el análisis de las condiciones de empleo a la luz de las condiciones de vida, con objeto de restituir posteriormente la naturaleza y modalidades concretas de unas relaciones que se están atando y desatando permanentemente en una sociedad salarial.

Efectivamente, el análisis de las prácticas de consumo de las poblaciones inmigrantes puede dirigirse bien hacia su puesta en relación con las prácticas análogas características de las diferentes fuerzas de trabajo nacionales, bien hacia su puesta en relación con las estructuras materiales (redes sociales) y las prácticas simbólico-materiales (cultura e identidad) en las que anclan cotidianamente los diferentes proyectos migratorios que las regulan. En el primer caso, estas prácticas serían analizadas *en tanto que*, a través del mercado de trabajo del país receptor, se colocan en una situación de comparación *generalizada*, que va a condicionar estrechamente los valores de cambio de los sujetos, como fuerzas de trabajo. La relación (histórica) entre unas condiciones de reconocimiento (estructura socio-económica y cultura del país receptor) y unas condiciones de producción (estructura socio-económica y cultura del país de origen) de estas fuerzas de trabajo determinan los procesos de valoración en el mercado de trabajo español de los procesos de socialización incorporados en estos individuos. Por lo tanto, la operación aquí

consistiría esencialmente en abordar estos condicionamientos *desde el universo de sentido que impone el país receptor*. **En el segundo caso, las prácticas asociadas al consumo serían analizadas a través de las determinaciones que actualizan sobre las prácticas de los sujetos las redes sociales transnacionales que les sirven de soportes inmediatos. Aquí la operación consiste en abordar los condicionamientos que operan sobre los consumos de los colectivos, entendiéndolos como esencialmente compuestos de prácticas inseparablemente materiales y simbólicas, prácticas que nos llevan a abordar la relación entre las sociedades de emigración e inmigración desde diferentes universos de sentido marcados esencialmente por las culturas de los países de origen.**

Ambos movimientos realizan operaciones distintas *sobre un mismo objeto*. El primero, estrechamente ligado a un tipo de análisis que podríamos denominar “ideológico”, va a poner permanentemente el acento en el hecho esencial de la heteronomía y la dependencia de estas prácticas en relación con la cultura dominante del país receptor. El segundo, más próximo a un análisis de tipo “culturalista”, va a poner el acento, por el contrario, el hecho de la autonomía y la independencia relativas de las mismas respecto de esa misma cultura dominante.

La sociología del consumo y los estudios de mercado en nuestro país, centrados en la sobredeterminación mediática (estrategias publicitarias y de comercialización) de los “objetos-mercancías” y las “utilidades” a ellos asociados asigna claramente un campo al trabajo empírico que se podría definir como una sociología de las formas y de los grados de consentimiento de la dominación, esto es, de la apropiación ideológica unilateral de los “sujetos - estilos de vida” por los “objetos - marcas”. Apropiación caracterizada históricamente por la progresión de sus niveles de “simbolización” y “estetización”. Bajo nuestro punto de vista, debemos evitar la oposición ingenua entre “lo auténtico” y “lo artificial” que abunda tanto en estas reconstrucciones simplificadoras que ponen directamente en relación la supuesta destrucción del gusto popular y el desarrollo del consumo de masas:

“¿(...) se puede reducir “la cultura material” a sus aspectos “utilitarios”? Una práctica, un bien, ¿son menos “simbólicos” cuanto más útiles y “necesarios” sean? (...) Decir, refiriéndose a la jerarquía dominante de las prácticas y de los consumos culturales, que hay prácticas “menos simbólicas que otras” equivale a admitir que existen prácticas “que no son en absoluto simbólicas” -y que dichas prácticas constituyen una parte cada vez más importante de la “cultura” a medida que se desciende de la jerarquía social-. (...) Admitiendo que las clases populares no puedan dedicarse a la “estilización de la vida” como lo hacen las clases medias o dominantes, ¿se puede afirmar sin embargo que su estilo de vida es un estilo “en sí”, es decir, un estilo de vida en último término sin estilo?” [Grignon - Passeron, 1992: 48-49]

Integrar en esta investigación el segundo de los movimientos propuestos (“culturalista”, si se prefiere) supone autoprocursarse los medios empíricos para estudiar la relación existente entre los consumos y los gustos, intentar reconstruir la lógica de las imitaciones y de las reinterpretaciones, examinar en qué medida los diferentes colectivos inmigrantes llegan a apropiarse materialmente -pero también simbólicamente- de los bienes de gran consumo, etc. Si construimos nuestro objeto a partir del modelo empleado para estudiar los gustos legítimos (como es el caso de la sociología del consumo ortodoxa)

corremos el riesgo de perder de vista la relación esencial existente entre las imposiciones materiales, ligadas al nivel de vida y a las condiciones de trabajo y empleo, y la dimensión simbólica de los comportamientos que, por muy directamente determinados que estén por estas imposiciones pueden, y deben además, ser descritos e interpretados en términos de actitudes, de hábitos, de gestión, de opciones -en suma, de “gustos”.

Precisamente, el análisis de las prácticas de consumo ocupa un lugar central en el estudio de las prácticas culturales de los inmigrantes en la medida en que es el olvido de la dominación el que acondiciona el lugar privilegiado en el que tienen lugar las actividades menos marcadas por los efectos simbólicos de la dominación. La utilización del tiempo libre, las formas de sociabilidad ligadas a la apropiación de objetos de primera necesidad o a la gestión cotidiana de los espacios domésticos, las actividades relajadas características de la sociabilidad entre iguales son los ámbitos en los que con mayor facilidad se puede captar la coherencia simbólica de la vida inmigrante. No es en las situaciones de confrontación desigual donde las culturas de la inmigración descubren los mecanismos que expresarían mejor su autonomía de funcionamiento. Se podría decir también que los mecanismos que estas culturas deja libres en su inconsciencia cotidiana, y que son generalmente vilipendiados como “alienación”, como “resignación”, o como “aculturación”, no son menos reveladores de aquello que hace que una cultura dominada funcione como una cultura, es decir, como control simbólico de una condición social.

Ahora bien, por otro lado, cada uno de los movimientos previamente referidos, análisis ideológico y análisis culturalista, *por separado y entregado a sí mismo*, contribuye a soportar dos visiones, marcadamente etnocéntricas, constantemente proyectadas sobre las prácticas culturales de los grupos inmigrantes: el “miserabilismo” consistente en caracterizarlas exclusivamente en torno a su distancia respecto de las practicas dominantes, desde el marco de las “carencias” o los “handicaps” culturales; y el “populismo”, consistente en hacerlo en torno a su alteridad radical y absoluta respecto a las mismas, desde el marco de su “superioridad” y su “autosuficiencia” simbólicas. **Sortear ambos tipos de sesgos etnocentristas, “miserabilismo” y “populismo”, implicará pues colocar los análisis de los datos arrojados por nuestro recorte del objeto (“relativista”, en principio) a prueba mediante su reinterpretación permanente desde el punto de vista de la “legitimidad cultural”. Sólo mediante la contextualización de las prácticas de consumo como prácticas culturales con las condiciones de inserción y mantenimiento específicas en los mercados de trabajo nacionales y las determinaciones que estas imponen sobre el conjunto de las condiciones de vida de las poblaciones inmigrantes, la coherencia de dichas prácticas puede alcanzar todo su significado. O, dicho de otra manera, si es preciso lograr describir los servicios propios que la autonomía de las culturas dominadas presta al ejercicio de la dominación, servicios que tal autonomía únicamente puede prestar, en defensa propia, a través de una coherencia y autonomía cultural relativa [Cif. Grignon - Passeron, 1992:72-73]; al mismo tiempo, es preciso también describir las condiciones impuestas por la dominación para el ejercicio de la coherencia cultural.**

Bibliografía:

- Alonso, L-E.; Conde, F.; **Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo**, Debate, 1994.
- Alonso Rivas, Javier; Rebollo Arévalo, Alfonso; y, Oubiña Barbolla, Javier; "Análisis de la demanda y estructura del consumo en España: consumidor español-consumidor europeo." en GIMENO ULLASTRES, Juan-Antonio (coord.); **El consumo en España: un panorama general**, Fundación Argentaria, 2000.
- Barañano, M.; "Veblen y el "Homo Oeconomicus"", REIS, 61, enero-marzo 1993 (145-170)
- Bocoock, R.; El consumo, Talasa, 1993.
- Callejo, J.; "Elementos para una teoría sociológica del consumo", Papers, 47, 1995 (75-96).
- Cerón Ripoll, Paloma; La inmigración de dominicanas en España, [Tesis doctoral] UCM, 1999.
- Choe, Shang-T.; Capella, Louis-M.; Arnold, Danny-R. "Acculturation, ethnic consumers and food consumption patterns" Journal of International Consumer Marketing, nº 1, 1993 (61-79)
- CIRES, **La realidad social en España**, 1990-91, Coedición de Fundación BBV, Bilbao Bizcaia Kutxa y Caja de Madrid, 1992.
- Gregorio Gil, Carmen; "Sistemas de género y migración internacional."; [Tesis doctoral, UAM, 1996.
- Grignon – Passeron, "Lo culto y lo popular [...]". La Piqueta, 1992.
- Laroche, M., Kim, C.; Hui, M.; y Tomiuk, Michael-K. "A multidimensional Perspective of Acculturation and its relative impact on consumption." Journal of International Consumer Marketing, nº 10, 1997 (33-56).
- Manço, A. et Akhan, Oya. "La formation d'une bourgeoisie commerçantes turque en Belgique." Revue Europeene des Migrations Internationales, Vol. 10. Nº 2, 1994.
- McLain, Sh.; Sternquist, B. "Ethnocentric Consumers: "do they buy american"?" Journal of International Consumer Marketing, nº 4, 1991 (39-57)
- Mung, E. Ma. et Gillon, M. "Les commerçants étrangers dans l'agglomération parisienne." Revue Europeene des Migrations Internationales, Vol 2, nº3, Décembre 1986.
- Oriol, M. "L'ordre des identités" Revue Europeene des Migrations Internationales, Vol. 1; Nº 2, Décembre, 1985.
- Perez Perez, Gabriel; "Inmigración y redes sociales" [Tesis doctoral] UCM, 1997.
- Ramirez Goicoechea, Eugenia; "Emigrantes en España: vidas y experiencias", CIS, 1996.
- Robles, F., "La ambivalencia como categoría sociológica en Simmel", REIS, 89, enero-marzo 2000 (219-235)
- Ruiz Olabuenaga et al.; "Ocio y estilos de vida", en Documentación Social nº 101; **V Informe sociológico sobre la situación social de España. Sociedad para todos en el año 2000. Síntesis**. Octubre-diciembre, 1995.

- Santamarina, C.; y, Marinas, J-M.; “La investigación investigada: contexto y categorías de los estudios del consumo en España”, *Política y Sociedad*, 16, 1994 (169-179).
- Wilpert, C., et Gitmez, A., “La micro-société des Turcs à Berlin” *Revue Europeene des Migrations Internationales*, Vol.3, nº1 et 2 [1er-3me trimestre 1987.

II^a PARTE. EXPLOTACIÓN DE LOS DATOS ARROJADOS POR LAS ENCUESTAS:

1. SECTOR LIMPIEZA:

1.1. **Muestra:** Los registros de alta laboral en la Seguridad Social han sido la base a partir de la cual hemos diseñado una muestra estadística (teórica) de 250 mujeres inmigrantes no comunitarias, a las que hemos añadido –con fines comparativos- otras 200 mujeres autóctonas ocupadas en el mismo sector laboral. La encuesta se ha aplicado en las provincias de Madrid, Barcelona y Málaga, donde se concentra el 68,3% de las mujeres de nacionalidad extranjera dadas de alta en la rama de “limpiezas”. Como hemos venido haciendo en encuestas aplicadas en otros sectores laborales, los entrevistadores han sido personas de la misma nacionalidad que las entrevistadas, a fin de facilitar el acceso, la confianza o, simplemente, para poder comunicarse en las lenguas del país de procedencia.

La muestra real definitiva (mayo - junio del 2000) ha sido la siguiente: 436 mujeres, 203 españolas y 233 inmigrantes. Este último colectivo, por nacionalidades o países de origen, se compuso de 59 mujeres de Marruecos (el 13,5% de las entrevistadas), 40 mujeres de la República Dominicana (el 9,2% de las entrevistadas), 52 mujeres originarias de Perú (el 11,9% de las entrevistadas); y 82 mujeres provenientes de otros países (el 18,8% de las entrevistadas)².

1.2. **Españolas/ Inmigrantes:** Para el sector analizado, la población autóctona presenta una serie de rasgos que la diferencian sensiblemente de la población inmigrante. En primer lugar, se trata de mujeres de más edad (el 42,9% de más de 45 años -frente a un 13,3% para el conjunto de las inmigrantes-), más de la mitad casadas (el 60,1% -frente al 44,6% de las inmigrantes-), con hijos a su cargo (el 71,9% -frente al 67% en el caso de las inmigrantes-) y con estudios primarios completos o incompletos (el 69,4% - frente al 24,7% para las inmigrantes-).

En segundo lugar, sus ingresos salariales se concentran en las franjas que van de las 51 a las 99 mil ptas. (45,4% -frente al 47,6% de las inmigrantes-) y, sobre todo, de las 100 a las 139 mil ptas. (36,4% -frente al 23,1% de las inmigrantes-). Por otra parte, declaran mayoritariamente contar con una vivienda en propiedad (75,9% -frente al 12,5% del conjunto de las inmigrantes-), organizándose su convivencia cotidiana en torno al grupo familiar (93,1% - frente al 56% de las inmigrantes-). Su “disposición” al endeudamiento es débil (hasta un 52,2% -un 61,9% en el caso de las inmigrantes- declaran no pagar ningún tipo de deuda, crédito o hipoteca) mientras que su “capacidad” para el mismo presenta un porcentaje significativo (hasta un 19,4% de los que sí las pagan dedican más de la mitad de sus ingresos mensuales en este concepto - frente a un exiguo 4,8% de las inmigrantes con esta misma capacidad de

²El margen de error de la submuestra de 250 mujeres inmigrantes se sitúa aproximadamente en el 6% con un intervalo de confianza del 95% (para una población finita de 3000 personas). En cuanto a la submuestra de mujeres autóctonas, el margen de error lo estimamos entre 7 y el 8% para el mismo margen de confianza.

endeudamiento-). En relación con el ahorro, este se realiza en muy escasa medida (el 43,3% no ahorran -frente al considerablemente inferior 28,8% de las inmigrantes que tampoco lo hacen- y el 43,8% declaran hacerlo por debajo del 25% de sus ingresos mensuales -el conjunto de las inmigrantes, por su parte, concentran hasta un 18,9% en el segmento inmediatamente superior, entre el 25 y el 49% de sus ingresos). En lo que respecta a los gastos corrientes su distribución se mueve hacia los niveles más elevados (un 46,3% de las entrevistadas declaran dedicar en este concepto más de las tres cuartas partes de sus ingresos -frente al exiguo 18% de las inmigrantes que mantienen ese nivel de gasto-); lo que puede traducirse en una escasa propensión a la economización del gasto en todo lo relacionado con el consumo.

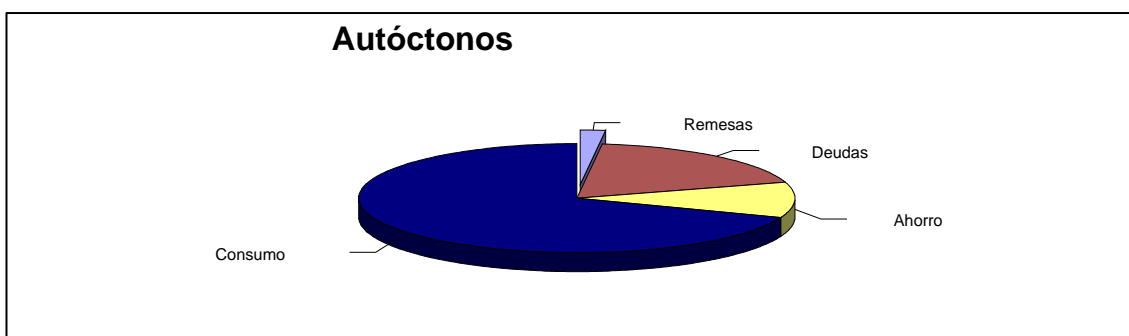


Gráfico 1: Estructura del gasto/ Autóctonos

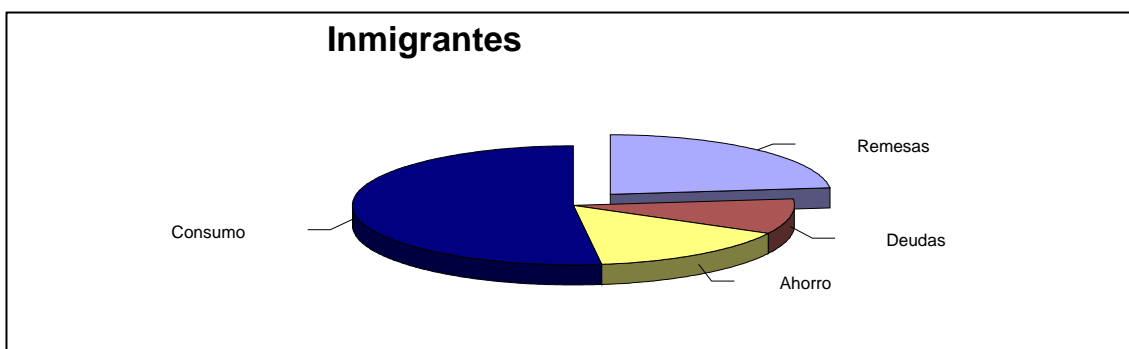


Gráfico 2: Estructura del gasto/ Inmigrantes

- Por lo tanto, la situación, en lo que respecta a sus perfiles sociológicos generales, presenta, para **la población autóctona en el sector de la limpieza**, una serie de rasgos definitorios: mujeres de más edad, con menos estudios, con mayores obligaciones familiares (un mayor número con hijos), etc. Por su parte, la estructura del gasto de esta población, desde una composición superior en lo que atañe al nivel medio de ingresos, se caracteriza por **una relativamente mayor capacidad tanto para el endeudamiento como para el consumo corriente**, situación que contrasta, sin embargo, con **una propensión al ahorro considerablemente más débil que en el caso de la población inmigrante**.

1.3. Inmigrantes/ Nacionalidad:

1.3.1. **Marroquíes.** Es el colectivo que presenta una mayor antigüedad (hasta un 55,9% de los entrevistados declara residir en España desde antes de 1991) y un menor crecimiento relativo (tan sólo un 10,2% del total declaran haber llegado a nuestro país entre los años 1997 y 2000). En coherencia con ello es constatable una concentración de las entrevistadas en las franjas de edad superiores (el 49,2% se sitúan entre los 35 y los 44 años), una elevada proporción de mujeres casadas con su cónyuge en España (45,8%), una elevada proporción de mujeres con hijos a su cargo (el 69,5% del total tienen uno o más hijos), y una menor cualificación escolar (hasta un 89,8% se concentran en los tramos que van desde “sin estudios” hasta “secundarios incompletos”). Las situaciones legales más frecuentes dentro de este colectivo se concentran, por un lado, en los “permisos permanentes” (19,3%) y, sobre manera, en los “permisos temporales” (70,2%). Es constatable también para este colectivo una mayor frecuencia de individuos con viviendas en propiedad (un 16,9%), una convivencia doméstica articulada en torno a las relaciones con familiares (un 83,1%)

Los ingresos, dentro del sector, se concentran en las franjas superiores (un 44,8% de las entrevistadas declaran ingresos mensuales comprendidos entre las 100 y las 139 mil ptas.), y menores cuantías dedicadas al envío de remesas hacia Marruecos (hasta un 71,2% de las entrevistadas declaran bien no enviar remesas -23,7%-, bien enviar únicamente el equivalente a menos del 25% de sus ingresos mensuales -47,5%-). La propensión al endeudamiento es muy débil (el 77,6% declaran encontrarse “sin deudas”) y, sin embargo, una cierta capacidad para el mismo se desvela en el hecho de que, en proporciones comparativamente más elevadas que los otros colectivos, aquellos que se endeudan dedican una importante proporción de sus ingresos para cubrir estas deudas (hasta un 10,3% de las entrevistadas marroquíes reservan entre el 25 y el 49%). Por su parte, en concepto de “ahorro” las proporciones deducidas de sus ingresos bajan notablemente (hasta un 57,6% de las marroquíes entrevistadas declaran poder ahorrar “menos del 25%” de su salario mensual). Los gastos corrientes, por lo tanto, presentan un peso muy importante sobre la estructura de las economías domésticas para este colectivo (el 40,7% se gastan entre el 25 y el 49% de su salario en este concepto y el 30,5% más del 75% del mismo).

Otros factores significativos: los medios empleados para la financiación del viaje a nuestro país, en el caso de las mujeres marroquíes en este sector, apuntan mayoritariamente a los ahorros (el 76,3%); la inversión en vivienda (compra o construcción) se distribuye, en proporciones similares, entre nuestro país (el 18,6%) y el país de origen (el 10,2%); por último, este colectivo presenta una comparativamente alta frecuencia en lo relacionado con la posesión de un vehículo privado (hasta un 18,6% de las entrevistadas declaran disponer de uno).

1.3.2. **Dominicanas.** Este colectivo presenta una menor antigüedad (un 40% de las entrevistadas declara haber llegado a España entre los años 1992 y 1996) y un crecimiento más sostenido (un 30% del total declaran haber llegado a nuestro país antes del 91 y el otro 30% entre los años 1997 y 2000). Presenta, además, unas elevadas frecuencias tanto en las franjas de edad

inferiores (un 30% tienen menos de 29 años) como en las superiores (hasta un 17,5% tienen más de 45 años -frente a un 8,5% en el caso marroquí, por ejemplo-), la mayor proporción de mujeres solteras (52,5%), la mayor proporción de hijos a su cargo (hasta un 47,5% del total tienen tres o más hijos a su cargo), y una cualificación escolar media-baja (el 79,4% se concentran en los tramos que van desde la “primaria incompleta” -32,2%- hasta los “secundarios incompletos” -28,2%). Las situaciones legales más frecuentes dentro de este colectivo se concentran, por un lado, en las “nacionalizadas” (22,5%) y, sobre manera, en los “permisos temporales” (60%), con una importante frecuencia de casos comprendidos como “sin papeles o en trámite” (7,5%). Es constatable también para este colectivo una cierta heterogeneidad en lo que respecta al régimen de ocupación de la vivienda (un 85% está de alquiler, un 5% en pensión y un 2,5% en la casa de los empleadores), así como una convivencia doméstica articulada en torno a las relaciones con familiares (el 60%) y paisanos (25%).

Los ingresos, dentro del sector, presentan porcentajes significativos tanto en las franjas inferiores (un 32,5% de las entrevistadas declaran ingresos mensuales por debajo de las 50 mil ptas. -frente a un 13,8% en el caso marroquí-) como en los tramos más elevados (el 10% declaran ingresar más de 140 mil ptas. -frente al 3,4% de las marroquíes-). Por otra parte, importantes cuantías de éste son dedicadas al envío de remesas hacia la República Dominicana (la mitad de las entrevistadas declaran enviar el equivalente a entre el 25% y el 49% de sus ingresos mensuales -y un 22,5%, más de la mitad de sus ingresos mensuales-). La propensión al endeudamiento es ligeramente más elevada (7 puntos porcentuales por encima de la del colectivo marroquí) y aquellos que se endeudan resuelven sus pagos en proporciones más pequeñas (hasta un 22,5% de las entrevistadas reservan menos el 25% en este concepto). Por su parte, para el ahorro, las magnitudes deducidas de sus ingresos suben notablemente (hasta un 32,5% de las dominicanas entrevistadas declaran poder ahorrar “entre un 25% y un 49%” de su salario mensual -frente al 16,9% de las marroquíes que se adscriben a dicho tramo-). Los gastos corrientes, por lo tanto, presentan un peso menos importante sobre la estructura de las economías domésticas para este colectivo (la mitad de las entrevistadas dicen gastarse solamente entre un 25 y un 49% de su salario en este concepto y ninguna más del 75% del mismo): es, por tanto, la economización del gasto lo que parece permitir su mayor capacidad de ahorro.

Otros factores significativos: los medios empleados para la financiación del viaje a nuestro país, en el caso de las mujeres dominicanas, apuntan mayoritariamente al endeudamiento y los préstamos (el 70%); la inversión en vivienda (compra o construcción) se canaliza preferentemente hacia el país de origen (el 30%); una inversión específicamente significativa en este colectivo es la que dice realizarse en terrenos en el país de origen (hasta un 12,5% de las entrevistadas, frente al 5,1% y al 1,9% de marroquíes y peruanas, respectivamente) por último, este colectivo presenta una comparativamente baja frecuencia en lo relacionado con la posesión de un vehículo privado (hasta un 95% de las entrevistadas declaran no disponer de él -y el 5% que lo tiene declara haberlo adquirido en su país-).

1.3.3. Peruanas. Es el colectivo que presenta los mayores porcentajes adscritos a los períodos de llegada más recientes (hasta un 48,1% de las entrevistadas declara haber llegado a España entre los años 1992 y 1996) y un crecimiento relativo más acelerado (del 15,4% que declaran haber llegado a nuestro país antes de 1991 al 36,5% que declaran haberlo hecho entre los años 1997 y 2000). En coherencia con ello es constatable una concentración de las entrevistadas en las franjas de edad inferiores (el 53,9% se sitúan por debajo de los 34 años -frente a un 42,3% en el caso marroquí), una elevada proporción de solteras (46,2%), una elevada proporción de mujeres sin hijos a su cargo (el 53,8%), y la mayor presencia de elevadas cualificaciones escolares (hasta un 86,5% se concentran en los tramos que van desde “secundarios” hasta “superiores completos” -el 19,2%-). Las situaciones legales más frecuentes dentro de este colectivo se concentran en los “permisos temporales” (78,8%): el 22,5% de nacionalizaciones del colectivo dominicano aquí baja hasta un exiguo 9,6% para las peruanas -muy próximo al 10,5% del colectivo marroquí, con mucha más antigüedad en nuestro país-. Es constatable también, para este colectivo la mayor frecuencia de individuos concentrados en viviendas en alquiler (un 90,4%), una convivencia doméstica articulada, en mayor medida que en los casos precedentes, en torno a las relaciones con no-familiares (con paisanos en un 15,7% de los casos y con otros compatriotas en un 39,2% de los casos).

Los ingresos, dentro del sector, se concentran en las franjas inferiores (un 32,7% de las entrevistadas declaran ingresos mensuales por debajo de las 50 mil ptas., y un 30,8% los sitúan comprendidos entre las 75 y las 99 mil ptas.). Por otro lado, las cuantías resultan más escasas en lo que respecta al envío de remesas hacia Perú (como en el caso marroquí, abundan los casos en los que se envía únicamente el equivalente a menos del 25% de sus ingresos mensuales -48,1%-). La propensión al endeudamiento es, sin embargo, significativa (más de 13 puntos porcentuales por encima del colectivo marroquí y 6 del colectivo dominicano): no obstante lo cual, como para las entrevistadas dominicanas, los pagos parecen realizarse mediante pequeños montantes (el 25,5% de las entrevistadas peruanas sólo reservan mensualmente menos del 25% de sus ingresos en concepto de pagos de “créditos, deudas e hipotecas”). Por su parte, con vistas al ahorro las proporciones deducidas de los ingresos suben notablemente (un 46,2% de las peruanas entrevistadas declaran poder ahorrar “menos del 25%” de su salario mensual y hasta un 9,6%, “más de la mitad de sus ingresos” -frente a un 1,7% y un 2,5% para las marroquíes y dominicanas, respectivamente-). Los gastos corrientes, por lo tanto, presentan un peso menor sobre la estructura de las economías domésticas para este colectivo (hasta casi un 2% dicen no tener que cubrir dichos gastos y, como en el caso de las dominicanas, el grueso de las entrevistadas -84,6%- concentran sus gastos en las franjas que van del 25 al 74% de sus ingresos).

Otros factores significativos: los medios empleados para la financiación del viaje a nuestro país, en el caso de las mujeres peruanas,

se reparten entre los ahorros (el 49%) y los préstamos o deudas (el 49%); la inversión en vivienda (compra o construcción) presenta una menor frecuencia (hasta un 82,7% declaran no haberla realizado -frente al 69,5% y el 65% de marroquíes y dominicanas, respectivamente-), prefiriéndose aquí el país de origen como destino de este tipo de inversiones (el 11,5% - frente al 5,8% que ha invertido en España-); la inversión en negocios presenta también, para las peruanas, algunas frecuencias cuando estas no se producían en los casos anteriores (un 1,9% ha invertido en este concepto en nuestro país y hasta un 5,8% lo ha hecho en el país de origen); por último, este colectivo, como en el caso de las dominicanas, presenta unos débiles porcentajes en lo relacionado con la posesión de un vehículo privado (hasta un 96,2% de ellas declaran no disponer de uno en propiedad, si bien todas aquellas que lo tienen, en contraste con el caso dominicano, declaran haberlo adquirido en España -3,8%-).

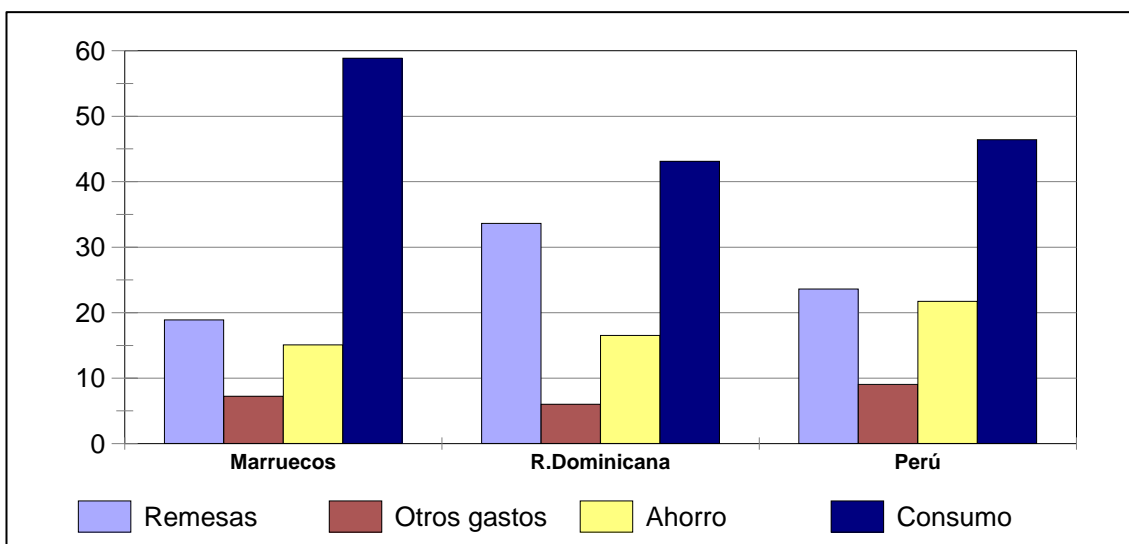


Gráfico 3: Estructura del Gasto/ Colectivos

- La población marroquí empleada en el sector de la limpieza es la que presenta un **perfil sociológico más próximo al contemplado para la población autóctona**; tanto en lo que se refiere a la edad, como a las obligaciones familiares, los niveles de estudios e incluso los niveles de rentas. La estructura del gasto para esta población también presenta un perfil más favorable al consumo corriente y al endeudamiento, en detrimento de las remesas y el ahorro.

Para la población dominicana los perfiles sociológicos se polarizan, mostrando frecuencias importantes tanto de mujeres con estancias muy recientes en nuestro país como de mujeres con una considerable antigüedad en el mismo, tanto de jóvenes como de personas de más edad, tanto de solteras como de mujeres con varios hijos a su cargo, etc. **La estructura del gasto, contando más generalmente con franjas de ingresos inferiores, se acomoda con mayor exactitud a lo que podría suponerse como el ideal-tipo de las economías domésticas de las poblaciones inmigrantes: una comparativamente más elevada propensión a la economización del**

consumo corriente que permite mantener elevadas tanto las proporciones destinadas al envío de remesas hacia el exterior y el pago de deudas y préstamos (probablemente superior en el caso de las más jóvenes y más recientes), como las proporciones destinadas al ahorro y el pago de hipotecas (probablemente superior, frente al anterior, en el caso de las más mujeres de más edad y con mayor antigüedad, como parece señalar la importante frecuencia de casos con inversiones ya realizadas en concepto de “compra-construcción de vivienda” y de “compra de terrenos” en el país de origen).

Las mujeres peruanas, por su parte, presentan el perfil sociológico más joven, reciente, cualificado y liberado de cargas familiares directas (solteras y sin hijos). En relación con la estructura del gasto, las menores cuantías que caracterizan sus niveles de ingresos más frecuentes se gestionan también a partir de una fuerte economización del consumo corriente cuyos resultados, en esta ocasión, se desplazan en mayor medida hacia el ahorro (probablemente relacionado directa o indirectamente con la posibilidad de la inversión en vivienda y en negocios en el país de origen -como señalarían las proporciones significativas que se registran para ambos conceptos-) y el pago de deudas y préstamos en pequeños montantes (la diversificación entre préstamos y ahorros de cara a la financiación del viaje a España contribuiría a relajar el peso de este factor) y, en mucha menor medida, hacia el envío de remesas (que se colocan en proporciones similares a las de la población marroquí).

1.4. Los tiempos de la llegada a España:

1.4.1. **Las más antiguas (hasta 1991).** Esta población se caracteriza por una sobre-representación de marroquíes (47,8%) y “otras nacionalidades” (23,2%) seguidas, en mucha menor medida, por las dominicanas (17,4%) y, en último lugar, por la población peruana (11,6%). Se trata de mujeres con más edad (73,9% de 35 años para arriba); más generalmente casadas (60,7%) - menor incidencia de los casos en los que el cónyuge reside en el país de origen (7,2%)-; con tres o más hijos (47,8%); un nivel de estudios bajos (67,6% menos de secundaria -10,3% ningún estudio-); y, concentradas en los segmentos de ingreso más elevados (34,8% “de 100 a 139 mil ptas.”). Las situaciones legales más usuales se agrupan en torno a las rúbricas “nacionalizada” y “permiso temporal” en idénticas proporciones (40,3% para ambos casos). Se da también un importante porcentaje de casos con vivienda en propiedad (23,2%). El grupo de convivencia principal, es el grupo familiar (78,3%).

Esta población presenta una escasa proporción de sus ingresos mensuales individuales reservada para su destino al país de origen en forma de remesas (el 26,1% no envía remesas y hasta un 47,8% envía el equivalente a “menos del 25%” de su salario, al mes); así como una cierta capacidad de endeudamiento que se distribuye entre los segmentos intermedios de

asignación del gasto (el 17,4% dedica menos de un cuarto de sus ingresos, el 14,5% eleva la proporción hasta la mitad de estos como máximo). Capacidad relacionada más frecuentemente, sin duda, con los pagos -créditos e hipotecas- correspondientes a viviendas (un 21,7% dice estar pagándola en España, y un 20,3% en su país), tierras (hasta un 10,1% ha adquirido alguna en su país), coches (un 20,3% lo ha adquirido en España) y otros artículos de consumo (de pago diferido -ver elevados niveles de gasto corriente-). Es constatable también una elevada capacidad de ahorro (tan sólo un 20,3% declara “no ahorrar”) concentrada en la franja del “menos del 25%” del salario mensual (52,2%); y unos gastos en consumo corriente más elevados (la proporción situada entre la mitad y más de las tres cuartas partes de los ingresos mensuales comprende hasta un 60,9% de los casos).

1.4.2. Las recientes (1992-96). Se trata de la población con una mayor representación de peruanas (30,9%), seguidas por mujeres marroquíes y provenientes de “otros países” (24,7% en ambos casos) y, por último, las dominicanas (19,8%). Mujeres con edades comprendidas entre los 30 y los 44 años (48,1%); con porcentajes más equilibrados entre casadas (45,7%) -fuerte incidencia de los casos en los que el cónyuge reside en el país de origen (del 7,2% de la población anterior al 14,8%)- y solteras (33,9%); con mayores porcentajes de individuos sin hijos (un 34,6%) y con un menor número de hijos (el 47,8% de los casos con 3 o más de la población anterior se desplaza ahora a las categorías de 1 o 2 hijos -47%-). De niveles de estudios medios (53,8% con la secundaria completa o iniciada -sólo un 5% sin estudios-); segmentos de ingreso menos elevados (45,7% “menos de 74 mil ptas.”); y con las situaciones legales más frecuentes concentradas en la rúbrica “permiso temporal” (78,5%) - las “nacionalizadas” son considerablemente más escasas (del 40,3% de la población precedente al 10,1% del actual)-. Un importante porcentaje de los casos declara contar con una vivienda en régimen de alquiler (84%). El grupo de convivencia principal es el grupo familiar (53,1%) seguido por cualesquiera otros individuos de la misma nacionalidad (25,9%) y por paisanos de la comarca, ciudad o localidad de origen (17,3%).

Unos elevados porcentajes en relación con el ingreso mensual son destinados al país de origen en forma de remesas (sólo un 17,5% no envía remesas y hasta un 32,5% envía el equivalente a “entre el 25% y el 49%” de su salario, al mes -un 13% envía incluso más de la mitad de éste-). Se constata una importante presencia del endeudamiento que se distribuye entre los segmentos inferiores de asignación del gasto (más de la mitad -55%- dedica menos de un cuarto de sus ingresos). Capacidad relacionada, sin duda, más frecuentemente con los pagos que se derivan de las deudas contraídas en relación con el viaje a nuestro país (hasta un 53,8% declaran haber contraído una deuda en ese sentido) y, en menor medida, con la adquisición de viviendas (17,3%) y tierras (9,9%) en sus países de origen. También es reseñable una elevada capacidad de ahorro (tan sólo un 23,5% declara “no ahorrar”) concentrada en la franja del “menos del 25%” del salario mensual (54,2%); y, unos gastos en el consumo corriente igualmente elevados (la proporción situada entre la mitad y más de las tres cuartas partes de los ingresos mensuales comprende hasta un 55,5% de los casos).

1.4.3. Las muy recientes (1997-2000). En este caso se produce una mayor representación de las mujeres provenientes de “otros países” (55,4%) y de peruanas (22,9%), seguidas por las dominicanas (14,5%) y, por último, las marroquíes (7,2%). se trata de mujeres con edades preferentemente comprendidas entre “menos de 25” y “entre 25 y 29” años (48,2%); con mayores porcentajes concentrados en la categoría de “solteras” (54,2%); mayores porcentajes también de individuos “sin hijos” (un 43,4%) y de “madres solteras” (el 56,7% de los casos “con hijos” contrasta con el 45,7% de casos comprendidos bajo las rúbricas “casadas”, “separadas” o “viudas” arrojando pues un 11% de mujeres con hijos y solteras); y con niveles de estudios superiores (51,8% con estudios superiores completos o iniciados –ningún caso como “sin estudios”). Las situaciones legales más usuales se concentran en las rúbricas “permiso temporal” (59,5%) y “sin papeles o en trámite” (32,9%) – ningún caso registrado como “nacionalizada”. Es constatable un importante porcentaje de los casos con vivienda en alquiler (84,3%) –3,6% en pensiones, 2,4% en la casa de los empleadores-. El grupo de convivencia principal es el grupo familiar (40,2%) seguido por cualesquiera otros individuos de la misma nacionalidad (26,8%) y, a muy corta distancia, por paisanos de la comarca, ciudad o localidad de origen (25,6%).

Ubicadas en segmentos de ingreso inferiores a los que caracterizaban las situaciones precedentes (56,8% “menos de 74 mil ptas.”), se produce también una menor proporción de individuos declaran destinar sus ingresos mensuales al país de origen en forma de remesas (hasta un 22,9% no envía remesas) ahora bien, aquellos que sí lo hacen lo hacen en mayores proporciones que las poblaciones consideradas anteriormente (hasta un 31,3% envía el equivalente a “entre el 25% y el 49%” de su salario al mes, y un 22,9% envía incluso “más de la mitad de éste”). Así mismo, puede observarse un escaso peso del endeudamiento sobre la estructura de los gastos (el 68,3% no presentan deudas relacionadas con créditos, préstamos e hipotecas) concentrado, además, en el segmento inferior de asignación de la generalidad de los gastos (el 38,6% dedica menos de un cuarto de sus ingresos en este concepto), situación relacionada, sin duda, con los pagos que se derivan de las deudas contraídas en relación con el viaje a nuestro país (hasta un 48,5% declaran haber contraído una deuda en ese sentido) pero atenuadas por la mayor importancia relativa que juegan “los ahorros” en la financiación del mismo (hasta un 45,7% declaran haberse servido principalmente de ellos en relación al viaje). Los porcentajes revelan también una reducida capacidad de ahorro (hasta un 41% declara “no ahorrar”) concentrada en la franja del “menos del 25%” del salario mensual (38,6%). Por su parte, los porcentajes de casos distribuidos entre los diferentes segmentos relativos al gasto corriente se encuentran menos concentrados que en los casos anteriores (mientras que la proporción situada en “menos de la cuarta parte” se eleva hasta el 13,3% - frente al 2,9 y al 6,2% en los casos precedentes, respectivamente- la proporción situada en “más de las tres cuartas partes de los ingresos mensuales” comprende al 21,7% de los casos –frente, por ejemplo, al 12,3% de casos para la población de “recientes”).

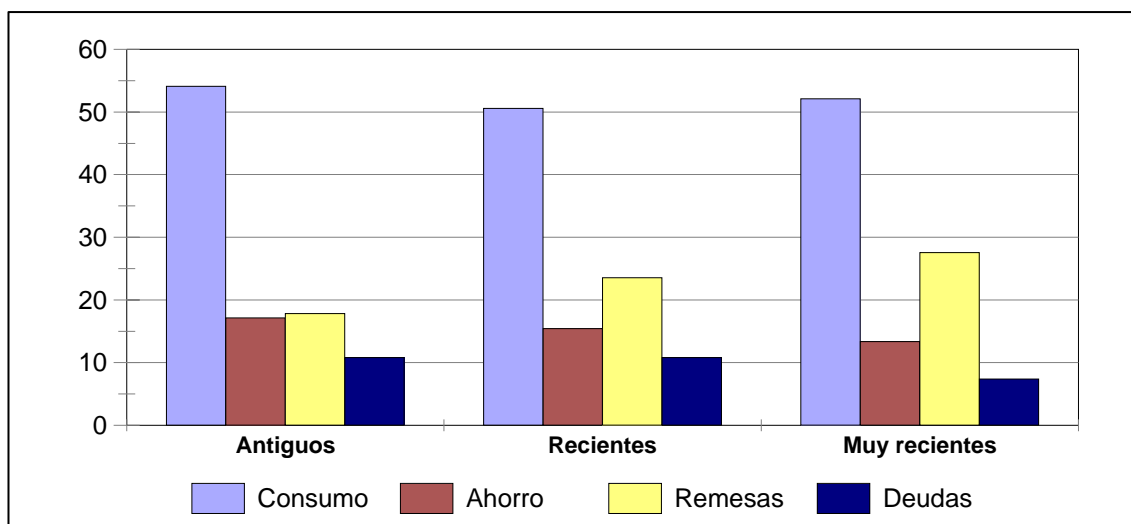


Gráfico 4: Estructura del gasto/ Año de llegada.

- La agrupación de los casos en torno a poblaciones definidas según los períodos de llegada a nuestro país nos proporcionan **una secuencia que nos lleva de unas estructuras del gasto definidas: en los primeros momentos [a], por una fuerte concentración de los ingresos en los gastos en consumo corriente, una escasa capacidad de ahorro y un más reducido nivel en las asignaciones presupuestarias dirigidas hacia el exterior; en un momento intermedio [b], por una mayor capacidad de economización de los gastos corrientes que es la que permite tanto resolver las deudas ya contraídas como asumir otras nuevas (en pequeñas proporciones, siempre), así como enviar mayores porcentajes del ingreso en forma de remesas y, en menor media, ahorrar; y, en momentos ulteriores [c], por volver a detraer importantes proporciones del ingreso de las remesas, las deudas, hipotecas y préstamos, y los ahorros para volver a colocarlas en todo lo concerniente al consumo corriente.** A modo hipótesis de trabajo, algunos factores sociológicos que podrían estar determinando, estas diferentes estructuras podrían venir dados por: la ausencia o no de cargas familiares; el aumento de las rentas; la mayor o menor disociación entre las unidades familiares y las unidades domésticas; la agrupación familiar concluida.

1.5. Estructura del gasto según grupos de ingreso (- de 50; 51-99; 100-139; + de 140):

1.5.1. **Menos de 50 mil ptas.:** Envía remesas un porcentaje comparativamente alto (hasta el 85,2% de los inmigrantes comprendidos en esta secuencia de ingresos), las proporciones de éstas se polarizan entre el segmento inferior, menos del 25% de los ingresos (el 31,5%), y el segmento superior, más del 50% (hasta un 22,2% de los inmigrantes encuestados con estos ingresos). Pocos presentan los “créditos, deudas e hipotecas” como una partida significativa en relación con la gestión de sus ingresos (hasta un 70,4% declaran no gastar nada en este concepto). Es la población, por ingresos mensuales, que menos ahorra (un 40,7% no lo hacen) y aquellos que sí

ahorran lo consiguen en proporciones menores (un 37% ahorra menos del 25% de sus ingresos mensuales). Los gastos corrientes, para la mayoría, suponen una partida muy importante en la asignación de sus recursos monetarios (hasta un 50% declara gastar mensualmente en consumo corriente entre el 50 y el 74% de sus ingresos).

1.5.2. Entre 51 y 99 mil ptas.: Menos gente envía dinero hacia su país de origen (el 79,6%) y los que envían menos del 25% (39,4%). El impacto sobre la estructura global del gasto de “créditos, deudas e hipotecas” aumenta considerablemente (hasta un 47,7% declaran reservar mensualmente cantidades en dicho concepto), concentrándose los casos en el intervalo “menos del 25% de los ingresos” (el 31,4%). En contraste con la población precedente empieza a ahorrarse (hasta el 50,5% reservan ahora en este concepto por debajo del 25% de sus ingresos). Por contra, los gastos corrientes suben considerablemente (situándose el 36,7% en el segmento “entre el 50 y el 74% del ingreso” y hasta el 21,1% en el de “más del 75% del mismo”).

1.5.3. Entre las 100 y las 139 mil ptas.: Los envíos se reducen aún más (sólo el 67,3% mandan remesas) y aquellos que lo hacen, envían proporciones de sus ingresos ligeramente menores (el 32,7% “menos del 25%” y el 23,1% “entre el 25 y el 49%”). Respecto al pago de “créditos, deudas e hipotecas” este parece haberse detenido para la mayoría (hasta un 66,7% no tienen que asignar sus recursos en este concepto). La capacidad de ahorro se eleva distribuyéndose hacia porcentajes superiores de deducción respecto de los ingresos mensuales (hasta un 13,2% detrae más de la mitad de sus ingresos para ahorrarlos -frente al 0% registrado en esta franja en el caso anterior-). Los gastos corrientes, sin embargo, empiezan a caracterizarse por un considerable nivel de economización (“entre el 25 y el 49% de los ingresos” y “el 50 y el 74% se colocan, respectivamente un 34% y un 37,7% de los individuos que se declaran dentro de este intervalo de rentas).

1.5.4. Más de 140 mil ptas.: Una elevada proporción de individuos (el 84,6%) vuelve a enviar remesas, y lo hacen en proporciones muy superiores a las precedentes (el 30,8% “menos del 25% de sus ingresos” y otro 30,8% “entre el 25 y el 49% de estos”). En relación a las deudas, créditos e hipotecas, la inserción en este segmento del ingreso parece coincidir con el fin de sus pagos, culminando la tendencia marcada por la población anterior (el 84,6% ya no tiene nada que pagar en este concepto). El ahorro recibe un impulso definitivo (el 92,3% ahorran), incrementándose notablemente los porcentajes del ingreso que este concepto canaliza para sí (el 61,5% “menos del 25%”; el 23,1% “del 25 al 49%”). Los gastos en consumo corriente se caracterizan por una fortísima economización (hasta un 23,1% consigue gastar mensualmente por debajo del 25% de sus ingresos y un 53,8% lo hace entre el 25 y el 49% de éstos).

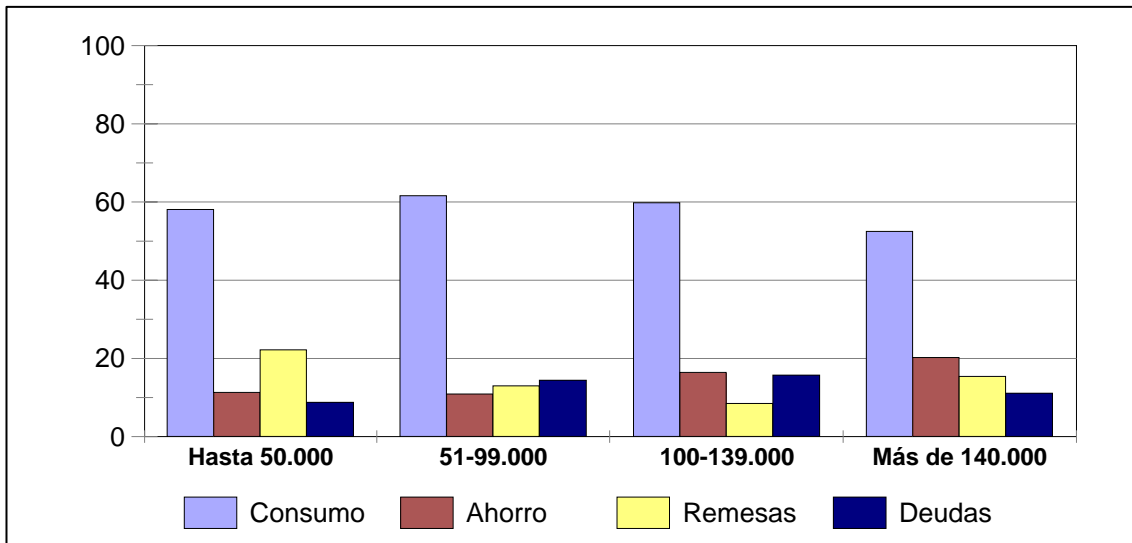


Gráfico 5: Estructura del Gasto/ Nivel de ingresos

- El número de gente que ahorra progresa linealmente según el incremento de sus ingresos (menos dinero, menos ahorro; más dinero, más ahorro). Ahora bien, **las remesas**, por el contrario, **no presentan una secuencia lineal** (las manda más gente, y en mayores proporciones, cuando ingresan comparativamente poco dinero -menos de 50 mil ptas.- y mucho más dinero -más de 140 mil ptas.-. Por último, **los individuos que presentan un mayor porcentaje de gasto en consumo corriente progresan proporcionalmente (¡pero en sentido inverso!) al incremento de los ingresos.** [Sin duda: la vivienda allí, la tierra allí, la antigüedad aquí, etc.]

2. SECTOR HOSTELERIA:

2.1. **Muestra:** Las estadísticas oficiales indican que las mayores concentraciones de extranjeros en la hostelería se registran en Madrid y Barcelona, que reúnen al 50% del stock total, en tanto que el resto se encuentra muy disperso por el resto del territorio. En base a estas consideraciones se decidió realizar (octubre-noviembre de 1998) el trabajo de encuesta en las dos provincias citadas, con el fin de estudiar a los cinco grupos de inmigrantes (marroquíes, chinos, filipinos, peruanos y dominicanos) que, en conjunto, representan al 79% de la inmigración en situación regular. Por lo tanto aunque nuestra muestra no cubría la totalidad de los extranjeros ocupados en la hostelería, sí incluye su núcleo central y mayoritario, pues se refiere al subsector (restauración), las provincias y las nacionalidades más numerosas.

En base a estos criterios se diseñó una muestra teórica de 850 individuos, 400 de los cuales fueron autóctonos y los 450 restantes inmigrantes. Las 450 a inmigrantes se distribuyeron proporcionalmente al tamaño de las cinco nacionalidades estudiadas: 200 a trabajadores chinos, 130 a marroquíes, 50 a filipinos y dominicanos y 30 a peruanos³.

2.2. **Género (Varones - Mujeres) - Inmigrantes:** Si bien en para el sector "limpieza" hemos contado únicamente con mujeres, en este caso la muestra se compone de individuos de ambos sexos, distribuidos en proporciones similares para los autóctonos (60,8% de varones, 39,2% de mujeres) y para los inmigrantes (66,4% de varones, 33,6% de mujeres). En lo que respecta a las edades las mujeres presentan una población sensiblemente más envejecida que los varones (los mayores de 45 años representan para las mujeres el 14% del total, mientras que para los varones su frecuencia desciende hasta casi la mitad -el 7,4%). En correspondencia con su mayor juventud la población de hombres inmigrantes se compone de más solteros (un 52,2% frente al 42,3% de las mujeres-); y de un mayor número de individuos sin hijos (un 59,1% - frente a un 51,3% en el caso de las mujeres en el cual, además, aquellas que tienen hijos tienen, con más frecuencia, más hijos: hasta un 15,3% tienen "3 o más"-). Los tiempos de llegada se distribuyen para mujeres y varones en frecuencias similares salvo en el caso de los "muy recientes", en donde para los hombres las frecuencias resultan sensiblemente superiores (un 11,8% - frente a un 8,4%, en el caso de las mujeres-). Los niveles de estudios resultan también favorables a los varones (un 42,4% de éstos tienen estudios

³ Debido a las características de sector y la población a estudiar (no existen censos fiables de empresas ni de trabajadores) resulta imposible efectuar un muestreo al azar, por tanto se establecieron cuotas en función de la nacionalidad, la comarca de residencia y el subsector de actividad con el fin de garantizar la máxima variabilidad y representatividad de la encuesta. Al no utilizarse un método de azar puro no puede establecerse con precisión el margen de error de los resultados obtenidos, aunque como referencia valen las correspondientes a cada una de las muestras realizadas en caso de haber podido recurrir al método aleatorio. Los trabajadores autóctonos constituyen un universo poblacional considerado infinito para los criterios estadísticos, por tanto una muestra de 400 casos tiene, utilizando un margen de confianza del 95,5%, un intervalo de error del +/- 5%. Para los cerca de 15.000 trabajadores inmigrantes de los cinco países estudiados, las 450 encuestas presentan un intervalo similar (+/- 4,3%). En cualquier caso, el enfoque de este estudio es comparativo, por lo que, más que la precisión cuantitativa de ciertas distribuciones, lo que nos interesa son las diferencias y similitudes que puedan detectarse en el análisis comparativo de las distintas submuestras.

superiores -frente al 34,7% de las mujeres que, a su vez, registran una mayor frecuencia en el caso de los “primeros o inferiores”; el 16,7%-). Por el contrario, la situación legal de los entrevistados resulta más estable o estabilizada en el caso de las mujeres (un 26,8% se encuentran nacionalizadas -frente al 11,5% de los varones quienes, a su vez, registran un significativo porcentaje en la categoría de “sin papeles o en trámite”; el 11,5%). También en relación con las modalidades de usufructo de la vivienda los porcentajes resultan sensiblemente favorables a las mujeres inmigrantes (el 18% de éstas tiene una casa en propiedad -frente al 10,9% de los varones quienes, también registran mayores porcentajes para las viviendas “cedidas por la empresa”; el 23,8%-). La primacía de la familia como grupo de convivencia se realiza en mayor medida (76%) en el caso de las mujeres que en el de los varones (55,4%), a su vez, estos últimos, presentan porcentajes más significativos en los casos de la convivencia con paisanos (27,7%) y de la convivencia solitaria (10,1%).

Los ingresos resultan más altos para los varones (un 51,2% se sitúa entre las 100 y las 139 mil ptas. -frente al 45,8% de las mujeres-; y un 17,1 se coloca en más de 140 mil ptas. -frente al 7% de las mujeres en el mismo intervalo de ingresos-). Las remesas, por el contrario, las mandan en porcentajes prácticamente idénticos los unos y las otras, lo mismo que sucede con la capacidad de ahorro que se distribuye de forma muy similar. Si acaso, la economización de los gastos en consumo corriente favorece, pero muy ligeramente, a los varones (40,5% por debajo del 50% del ingreso total -frente a un 36% para las mujeres-).

Los lugares de encuentro ven variar sus porcentajes en uno y otro caso, en relación con los bares, a los que la población masculina considera más a menudo en primera opción (un 22,2% lo hacen -frente al 14,3% en el caso de las mujeres-), y la calle, en donde la preferencia se invierte ligeramente a favor de las mujeres (un 5,7% -frente al 2,7% de los varones inmigrantes-). También, por otro lado, los varones se declaran con más frecuencia como sin cobertura sanitaria alguna (en el 11,2% de los casos -frente al 5,3% de las mujeres-) y sin haber podido contar con nadie de cara a ayudas y apoyos puntuales (en un 14,6% de los casos -frente al 6,7% de las mujeres, para las que la administración, con un 3.3%, resulta en este mismo sentido un agente considerado).

[Gráfico: ahorro – consumo – remesas – deudas/ mujeres - varones]

- **La inclusión de los varones introduce, en términos generales, ciertos deslizamientos significativos: un rejuvenecimiento de las muestras consideradas, un menor peso de las imposiciones trabadas por las obligaciones familiares directas (menos casados, menos hijos, grupos de convivencia con paisanos, etc.), una mayor cualificación y un significativo incremento de las situaciones más desestabilizadas tanto en lo legal (más temporales, más sin papeles o en trámite), como en los regímenes de usufructo de la vivienda (más viviendas en alquiler, más pisos cedidos por la empresa), como en la cobertura sanitaria disfrutada (más casos sin seguridad social ni**

seguro privado). La estructura del gasto permanece sin embargo muy similar para ambos casos.

2.3. Españoles/ Inmigrantes:

En el sector de la hostelería, la población autóctona presenta una serie de rasgos que la diferencian sensiblemente de la población inmigrante agrupada. En primer lugar, por grupos de edades, su composición aparece sensiblemente polarizada hacia los extremos, resultando integrarse simultáneamente por más jóvenes (un 53% “menores de 30 años”, -frente a un 43,3% para el conjunto los inmigrantes-) y por más personas de más edad (un 12,9% “mayores de 45 años” -frente a un 9,6% para los colectivos inmigrantes-). Ahora bien, esta composición (53% de “menos de 30 años”; 34,1% de “30 a 45 años”; 12,9% de “45 o más años”) contrasta particularmente con la de la población marroquí (en donde la franja intermedia de edad, “de 30 a 45 años”, se eleva hasta un 49,2%) y la población dominicana (en donde esa misma franja comprende al 73,3% de los encuestados), aproximándose, sin embargo, a la composición de las poblaciones filipina, china y peruana (la más joven, con sólo un 2% por encima de los 45 años). En relación al estado civil la composición de uno y otro colectivo apenas registra más variaciones que el porcentaje positivo registrado para las poblaciones inmigrantes agrupadas para la situación “casado con el cónyuge en el país de origen” (9,7%), por razones harto evidentes. Sin embargo el dato de que más de la mitad de la población autóctona se encuentre soltera (55,6%), contrasta particularmente, por un extremo, con la población peruana (los solteros se elevan aquí hasta el 74% del total) y, por el otro, con la población filipina (los casados se elevan en este caso hasta un 56,9%). Por su parte, los moderados porcentajes de separados o divorciados nacionales (4,3%) contrastan únicamente con los de la población proveniente de la República Dominicana (para la que se eleva hasta el 10%). Respecto al número de hijos al cargo de los diferentes individuos aquellos que integran la población autóctona presentan mayores porcentajes de “sin hijos” (un 62,9% frente al 55,6% en el caso de la población inmigrante) y un menor número de ellos para aquellos que sí los tienen (un 28,5% declaran “1 o 2 hijos” y un 8,6% declaran “3 o más hijos”; frente al 33,6% y el 10,8%, para el conjunto de las poblaciones inmigrantes, respectivamente). En relación a los niveles educativos, los trabajadores autóctonos en el sector se reparten en proporciones similares entre aquellos que detentan estudios “primarios o menos” (40,3%) y aquellos que detentan estudios secundarios (44,9%) frente a la media aplicada sobre los distintos colectivos de inmigrantes que se escora hacia los niveles secundarios (47,6%) y superiores (39,8%). Además, superan ampliamente estos porcentajes medios los colectivos peruano (76,6% con estudios superiores), filipino (51% con estudios secundarios, 47,1% con estudios superiores) y chino (53,3% con estudios secundarios, 40,2% con estudios superiores).

En segundo lugar, en términos globales los rentas obtenidas en el sector son sensiblemente favorables a la población autóctona: el porcentaje adscrito a la franja superior de ingresos (“más de 140 mil ptas. mensuales”) es netamente superior (32,3%) al del conjunto de los inmigrantes (13,8%). Esta situación contrasta, particularmente, con las importantes proporciones concentradas en

el tramo que va “de las 51 a las 99 mil ptas.” para las poblaciones dominicana (35,7%), peruana (36,2%) y china (44,6%) –el colectivo marroquí supera ampliamente a la población autóctona en sus porcentajes de concentración en torno a la franja que va “de las 100 a las 139 mil ptas.” (un 60,2% frente a un 39,3% para los nacionales); mientras que el colectivo filipino se acerca mucho al nacional en sus porcentajes de representación en las “más de 140 mil ptas.” (27,5%)-. No obstante, el nivel de representación de la población autóctona en el tramo inferior de ingresos, “menos de 50 mil ptas. mensuales”, no es superado por ningún otro colectivo (7,6%). Por otra parte, declaran mayoritariamente contar con una vivienda en propiedad (40,3% frente a un escaso 13,9% para la población inmigrante agrupada), organizándose su convivencia cotidiana en torno al grupo familiar (el 82% frente a un 62,3% para la población inmigrante). Situación frente a la cual los encuestados más alejados son los marroquíes (tan sólo el 15,4% tiene una vivienda en propiedad; hasta un 23,1% tienen a paisanos, de su misma comarca o localidad, como grupo de convivencia principal), los chinos (tan sólo un 6.6% tiene vivienda propia; hasta el 27% tienen a paisanos suyos como grupo de convivencia principal) y los peruanos (tan sólo el 6% tienen vivienda propia; y hasta el 34% tienen a paisanos suyos como grupo de convivencia principal). Por el lado opuesto, el que más se aproxima es el colectivo filipino (un 33,3% tienen vivienda en propiedad, y hasta para un 96,1% el grupo de convivencia – el “hogar”- viene compuesto por familiares).

En relación con el ahorro, este se realiza en menor medida para la población autóctona (el 38% no ahorran y sólo el 4,6% declaran hacerlo por encima de la mitad de sus ingresos mensuales –porcentaje que se eleva para el conjunto de la población inmigrante encuestada hasta el 10,8%-). Los colectivos marroquí (el 41% “no ahorra” y los que sí lo hacen aparecen concentrados -51,5%- en los intervalos que van “del 1 al 30% de los ingresos mensuales”) y peruano (el 56% “no ahorra” y los que sí lo hacen aparecen concentrados -40%- en los intervalos que van “del 1 al 30% de los ingresos mensuales”) son los que más se aproximan a esta débil distribución de la propensión al ahorro. En el extremo opuesto, el colectivo chino es el que desarrolla las prácticas más intensivas en este terreno (tan sólo un 18,9% de “no ahorradores” frente a un 20% y un 23,8% concentrados en las franjas que van del “31 al 50%” y “más del 50%” de los ingresos, respectivamente). En lo que respecta a los gastos corrientes, para los trabajadores autóctonos de la hostelería su distribución se mueve, sin embargo, hacia los niveles más elevados (un 51,4% de los entrevistados autóctonos declaran dedicar en este concepto más del 80% de sus ingresos –frente a tan sólo un 23,5% para el caso de los inmigrantes-); lo que puede traducirse como un indicador relativo a una escasa propensión a la economización del gasto en todo lo relacionado con el consumo. Mientras que los colectivos dominicano (36,7%), peruano (32%) y marroquí (29,2%) colocan sus porcentajes en ese tramo –más del 80% de los ingresos mensuales- por encima de la media del conjunto de la población inmigrante, chinos (57,8%) y filipinos (52,9%) concentran sus porcentajes de gasto en el tramo “menos del 50%”, pudiéndose entonces considerar dichos datos como indicadores de una fortísima presión hacia la economización de los gastos corrientes.

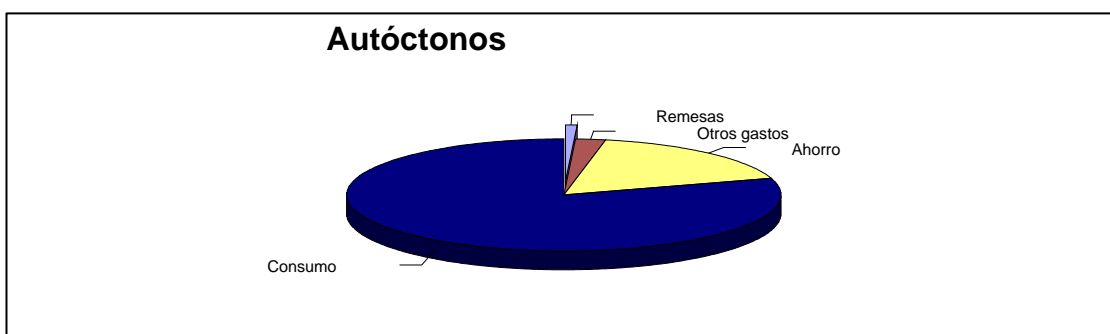


Gráfico 6: Estructura del gasto/ Autóctonos.

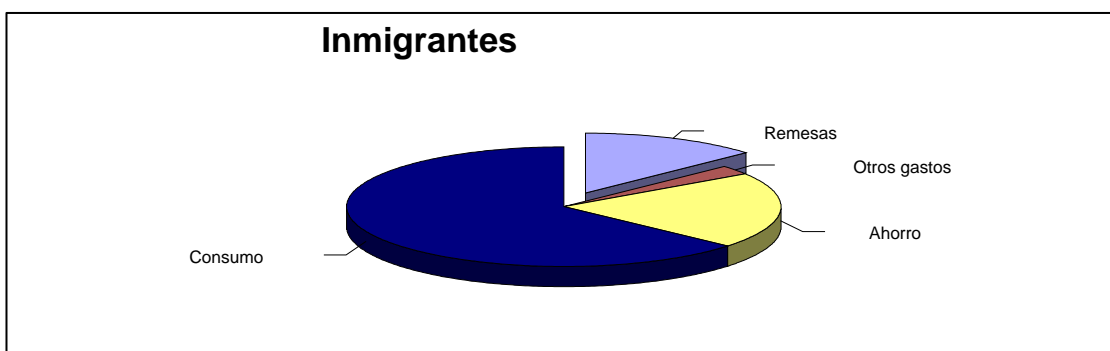


Gráfico 7: Estructura del gasto/ Inmigrantes

- En comparación con la estructura sociológica de la población autóctona para el sector de la limpieza, en la hostelería registramos un mayor peso de la población menor de 30 años. El hecho de que la estructura de este mercado de trabajo se encuentre polarizada en relación a los diferentes tramos de edad (más jóvenes y más adultos) no resulta sin duda ajena a la mayor heterogeneidad de las condiciones de trabajo y de empleo que lo atraviesan.** Esta misma heterogeneidad podría ser la que estuviera detrás de los elevados niveles de ingresos registrados para determinados colectivos nacionales, filipinos y marroquíes, particularmente (el peso diferencial, por ejemplo, de las situaciones “por cuenta propia”, esto es, como trabajadores de su propio negocio, sobre estos colectivos; frente al peso de los jóvenes autóctonos empleados temporalmente sobre el conjunto de la población autóctona). En relación, sin embargo, con la estructura del gasto, las diferencias observables para el sector precedente en los conceptos de consumo corriente, en un sentido positivo, y para el ahorro, en un sentido negativo, para los autóctonos se mantienen en relación al conjunto de la población inmigrante.

2.4. Inmigrantes/ Nacionalidad:

2.4.1. Marroquíes: Mayores porcentajes de hombres (66,2%); población mayoritariamente adulta (un 49,2% entre 30 y 44 años frente a un 41,5% menores de 30 años); más de la mitad solteros (56,9%, solamente un 31,5% están casados -proporciones muy similares a las de la población autóctona comprendida en el sector-); sin hijos (hasta un 71,5%) y aquellos que los

tienen, se concentran en el tramo “1 o 2 hijos” (22,3%); y con una marcada antigüedad en nuestro país (el 65,9% reside en España desde antes de 1991). Las situaciones legales más representativas son los “permisos temporales” (el 73,1%) y los “nacionalizados” (el 15,4%). Los niveles de estudios se agrupan en la franja relativa a los “secundarios” (53,8%), si bien el porcentaje con estudios “primarios o menos” resulta el más elevado de todos los colectivos inmigrantes considerados (21,5%). Con sus viviendas en regímenes de alquiler (76,9%) y en propiedad (15,4%), los grupos de convivencia, además de con familiares directos, presentan porcentajes significativos para las categorías de “paisanos” (hasta un 23,1%) e “individuos solos” (hasta un 10%).

Los niveles de rentas en los que se concentran los individuos de origen marroquí presentan unos márgenes elevados, dentro siempre del sector aquí considerado (hasta un 60,2% se agrupan en la franja que va de las 100 a las 139 mil ptas.). Comparativamente con el resto de los colectivos de inmigrantes, un menor número de individuos mandan dinero a su país (hasta un 40,8% no manda cantidad alguna) pero aquellos que lo hacen, lo hacen en proporciones significativas (hasta el 25,4% manda más del 21% de sus rentas mensuales en concepto de remesas). El ahorro se mantiene en porcentajes relativamente moderados (el 33,8% consigue ahorrar entre un 11 y un 30% de su renta mensual). Lo mismo sucede con los gastos o el consumo corriente (con un 44,6% del total de encuestados concentrados en la franja que va del 51 al 80% de su resta mensual dedicada a este concepto).

Los lugares de encuentro con los compatriotas señalados por los encuestados en primera opción se concentran en las casas (63,7%) y los bares (22,6%). Un porcentaje significativo cuenta con vehículo propio (el 15,4%); se cotiza a la Seguridad Social en proporciones próximas a las de los autóctonos empleados en el sector (hasta un 89,9% -frente al 93,5% para los españoles-); y las relaciones de apoyo se concentran en la familia y los amigos (el 69,2%), con una significativa presencia de las administraciones públicas y las asociaciones y ONG´s (3,1% respectivamente, allí donde para otros colectivos - como veremos- no se registran porcentajes).

2.4.2. Dominicanos: Mayoritariamente mujeres (hasta el 60% del total de encuestados de esta nacionalidad); comprendidos entre los 30 y los 44 años (el 73,3%) y “con 45 años o más” (hasta un 20% del total); porcentaje de “casados” ligeramente superior al del colectivo marroquí (el 37,9%), contrastando también fuertemente con éste las frecuencias de divorciados (hasta un 10,3%); con uno o más hijos (el 73,4% -y “con 3 o más” hasta el 36,7%-); y con un considerable número de años de estancia en nuestro país (el 70% desde antes de 1991). Las situaciones legales más frecuentes se encuentran agrupadas en “nacionalizados” (46,7%), permisos “temporales” (40%) y permisos “permanentes” (10%), por este orden. Con estudios generalmente secundarios (56,7%) y superiores (el 24,6%); viviendas en régimen de alquiler (76,7%) y en propiedad (23,3%); y grupos de convivencia articulados en las relaciones trabadas con familiares (80%), dándose también un significativo porcentaje de individuos “solos” (13,3%).

Los niveles de ingreso en los que se mueven las rentas mensuales de los dominicanos resultan inferiores a los de la población marroquí (el 35,7% se sitúa entre las 51 y las 99 mil ptas., mientras que el 39,2% lo hacen entre las 100 y las 139 mil ptas.). Más individuos que en el caso precedente envían dinero en forma de remesas a su país (el 66,7% del total) pero envían en porcentajes inferiores: porcentajes que se mueven entre el 1 y el 10% de las rentas mensuales (el 26,7%) y entre el 11 y el 20% (el 23,3%). Por su parte, ahorran también más individuos (también el 66,7% del total) pero lo hacen en menores proporciones: en ningún caso más allá del 30% de la renta mensual. Las fracciones dedicadas a los gastos y el consumo corrientes resultan muy significativas (hasta un 53,3% dicen gastarse entre el 51 y el 80% de sus ingresos y hasta un 34,7% entre el 81 y el 99%).

Los lugares de encuentro con otros dominicanos señalados en primera opción comprenden, por orden de frecuentación, los bares (53,4%), las casas (28,6%) y las asociaciones de inmigrantes (7,1%), registrándose también un porcentaje comparativamente importante en las “discotecas” (3,1%), esto es, allí donde para otros grupos o colectivos no se registra porcentaje alguno; cuentan con vehículo propio muy pocos encuestados (el 10%); las frecuencias en las cotizaciones personales a la Seguridad Social bajan (76,7%) desplazándose los casos hacia “cotización por un familiar” (el 10%) y el pago de seguros privados por parte del empleador (el 6,7%); y la frecuencia de las relaciones de apoyo actualizadas baja (la mitad de los encuestados declara no haber necesitado a nadie o no haber contado con la ayuda de nadie), mientras que su cualidad se concentra en la familia y los amigos (el otro 50%).

2.4.3. Peruanos: Mayoritariamente hombres (el 68%); jóvenes (el 58% menores de 30 años); solteros (un 74% del total); sin hijos (el 72%); “recientes (1992-96)” (el 43,8%) y “muy recientes (1997-98)” (el 31,3%); con sus situaciones legales comprendidas en la rúbricas “con permisos temporales” (60%) y “sin papeles o en trámite” (28%); con una elevada frecuencia de individuos con estudios superiores (hasta un 76% del total). Con viviendas usufructuadas en régimen de alquiler (el 86%), pero también “pensiones” y “cedida por la empresa” (el 2% en ambos casos), los grupos de convivencia principales se desplazan de miembros de la familia (el 56%) a “no familiares paisanos” (el 34%).

Los ingresos se mueven en las franjas intermedias, esto es, entre las 51 y las 99 mil ptas. (el 32,6%) y entre las 100 y las 139 mil ptas. al mes (el 55,3%). El envío de remesas, como en el caso precedente, se caracteriza por comprender a un elevado número de individuos (hasta un 64% declaran enviar remesas regularmente), ahora bien, las proporciones deducidas de los ingresos en este concepto resultan más significativas que las de los colectivos precedentes (hasta un 26% sitúa lo enviado por encima del 21% de sus ingresos mensuales). En relación con el ahorro, ahorran menos individuos (el 56% declara “no ahorrar”) y los que sí lo hacen se concentran en la franja que va del 11 al 30% de sus ingresos mensuales (22%). Los gastos en consumo, en este caso, son altos, en continuidad con los de los colectivos precedentes (hasta un 62% del total dedican entre el 51 y el 80% de sus ingresos a este concepto).

Los lugares de encuentro seleccionados en primera opción por los encuestados peruanos se concentran en las casas (el 49,7%), los bares (el 33,3%), los lugares públicos (el 10,4%) y la calle (el 6,3%); muy pocos cuentan con vehículo propio (solamente un 6% del total); únicamente un 70% cotiza a la Seguridad Social, distribuyéndose los porcentajes entre los seguros privados pagados por el trabajador (hasta un 10%) y aquellos que no cuentan con cobertura sanitaria alguna (18%); por último, las relaciones de apoyo tienden a seguirse de familiares y amigos (el 64%), si bien un porcentaje significativo declara no haber necesitado o no haber sido ayudado por nadie (34%) -las ONG's y las Asociaciones contaron también en este sentido para un 2% de los casos-.

2.4.4. Chinos: Más hombres (69,2%) que mujeres; distribuidos en las franjas de edad que van, por un lado, de los menores de 30 años (47,6%) a, por el otro, aquellos comprendidos entre los 30 y los 44 años (43,8%); con un elevado porcentaje de casados (54,4% -con hasta un 15,9% con el cónyuge en China-); sin hijos (el 49,2%) o bien, con sólo 1 o 2 hijos (44,3%); los períodos de su llegada a España se reparten entre aquellos que llegaron antes del 1991 (el 46,2%) y aquellos que lo hicieron entre 1992 y 1996 (el 42,4%). Sus situaciones legales se caracterizan por una elevada frecuencia de “permisos temporales” (el 72,8%), seguidos por aquellos que se encuentran sin papeles o en trámite (12,5%) y aquellos que disfrutan, en menor medida, de un permiso permanente (10,9%). Sus niveles de estudios se concentran en las categorías de “secundarios” (53,3%) y “superiores” (40,2%). En relación con el régimen de usufructo de las viviendas destaca el elevado porcentaje de encuestados que declara residir en casas o pisos “cedidos por la empresa” (hasta un 47%) y en alquiler (el 36,1%). Los grupos que estructuran la convivencia se componen en menor medida de familiares (sólo para un 50,8% del total), distribuyéndose el resto entre aquellos que viven con no-familiares paisanos (el 27%) y familiares y no-familiares chinos (el 13,5%).

Los ingresos se mueven en torno a las franjas intermedias -como era el caso de los dominicanos- (el 44,6% declara ingresar entre las 51 y las 99 mil ptas., mientras que el 41,7% lo hace en torno a las 100 - 139 mil ptas.). Las remesas son un asunto de menos individuos (el 56,8%) y los que envían, envían pequeños porcentajes de sus ingresos (el 26,5% entre el 1 y el 10%, y el 19,5% entre el 11 y el 20% de sus ingresos). Los ahorros registran para el colectivo chino un despliegue espectacular: el porcentaje relativo a los que “no ahorran” resulta raquítico (el ¡18,9%!), contrastando fuertemente con los colectivos precedentes los porcentajes adscritos a los niveles superiores de ahorro (el ahorro de entre un 31 y un 50% de sus ingresos lo hace un 20% del total; y, más del 50% hasta un 23,8% del mismo). Los porcentajes dedicados al consumo corriente reflejan los efectos de una economización brutal del gasto (hasta un ¡¡57,8%!!..., declaran conseguir gastar menos del 50% de sus ingresos -frente, por ejemplo al 6% de peruanos, al 10% de dominicanos y al 26,2% de marroquíes que declaran hacerlo en la misma proporción).

Los lugares de encuentro del colectivo chino se concentran en las casas (en un 65,9%), en los bares (en un 13,2%), en los lugares públicos (el 12,6%) y

en las iglesias (el 2,2%). El 77,8% que declara cotizar a la Seguridad Social contrasta con hasta un 11,4% que declarara, por su parte, encontrarse sin cobertura sanitaria alguna. Muy pocos declaran poseer un coche en propiedad (el 4,9%) y más de la mitad (el 60,3%) afirman realizar la mayoría de sus desplazamientos a pie (frente al 28, el 36,2 y el 46,7% de peruanos, marroquíes y dominicanos que se incluyen en esta modalidad de desplazamiento como la más frecuentemente utilizada). Las relaciones de apoyo se concentran en un elevado porcentaje en los amigos y familiares (65,8%), reflejándose también en una mínima frecuencia el recurso a las administraciones públicas en este concepto (1,6%).

2.4.5. Filipinos: Gran porcentaje de hombres (70,6%); más bien entrados en años (un 45,1% entre los 30 y los 44; un 15,7% con más de 45 años); casados con el cónyuge en España (hasta un 59,6%); con bastantes hijos (con 1 o 2 el 35,3%, con 3 o más el 25,5%); con una larga historia de residencia en nuestro país (más de la mitad –el 63,3%- llegaron antes de 1991); con situaciones legales mayoritariamente comprendidas entre los ya nacionalizados (el 54,9%) y aquellos que cuentan con un permiso temporal (el 33,3%). Cuentan en mayor medida con estudios secundarios (el 47,6%) si bien el resto se distribuye en proporciones similares entre “primarios y menos” (24%) y superiores (el 28,4%). Un número significativo de filipinos cuenta con casa en propiedad (el 33,3%, reduciéndose el porcentaje de “en alquiler” hasta el 56,9%). El grupo de convivencia principal –como en el caso de los autóctonos- es masivamente el grupo familiar (96,1%).

Los ingresos del colectivo resultan muy elevados, dentro de las frecuencias en las que se mueve el sector (hasta un 27,5% declaran cobrar más de 140 mil ptas.). Los envíos de dinero al exterior implican a muchos de los entrevistados (al 70,6% de los mismos) y se realizan en proporciones elevadas (hasta un 37,3% los sitúa por encima del 21% de sus ingresos). Los ahorros se mueven, por el contrario, en franjas moderadas (el 29,4% se concentra entre el 1 y el 10% del ingreso, y un 27,5% entre el 11 y el 30% del mismo), próximas a los porcentajes presentados por el colectivo dominicano. Los gastos, por su parte, como en el caso del colectivo chino, participan de una fuerte tendencia a su economización (hasta un 52,9% se colocan en menos de la mitad de los ingresos mensuales, mientras que, en el extremo opuesto, aquellos que dicen moverse en este concepto entre el 81 y el 99% de sus ingresos representan tan sólo al 11,8% del total).

Los lugares de encuentro de este colectivo son las casas (el 74,5% de los encuestados); la calle (el 11,8%); la discoteca (el 5,9%), la Iglesia (el 3,9%) y los bares (el 3,9%). La gran mayoría cotiza personalmente a la Seguridad Social, en proporciones próximas a la población autóctona (94,1% de cotizantes). Declaran poseer un vehículo propio un 19,6% de los encuestados filipinos –esto es, en una proporción superior a la del colectivo marroquí-. Por último, las redes de apoyo vienen también centralizadas por familiares y amigos (72,5%), si bien existe un significativo porcentaje que se adscribe al “no haber necesitado” (el 17,6%) y un pequeño número (el 2%) que declaran haber recurrido a las administraciones públicas en este concepto.

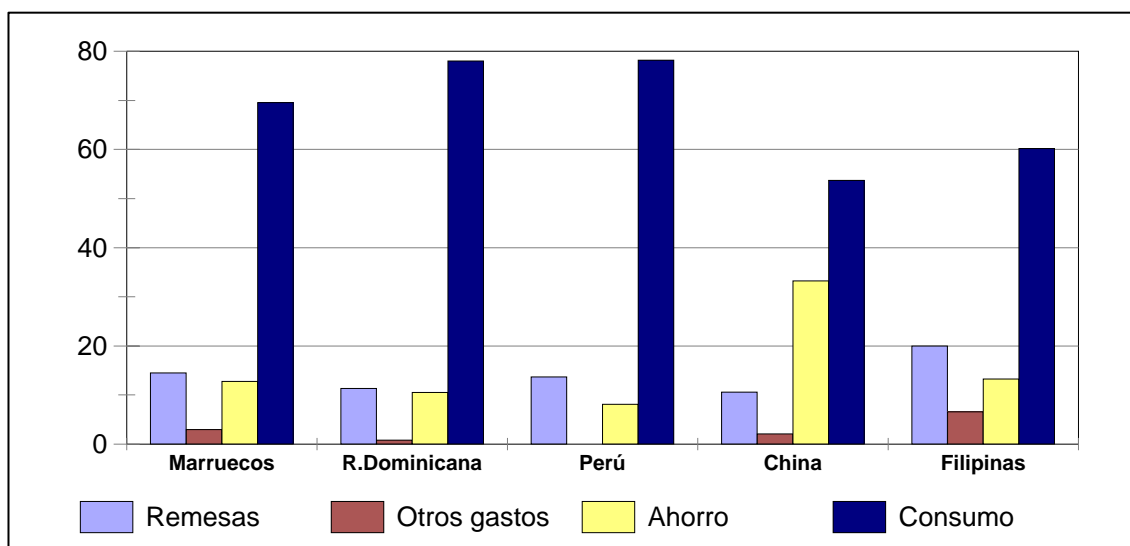


Gráfico 8: Estructura del Gasto/ Colectivos

- En relación con la comparación con los datos expuestos por colectivos según nacionalidad en el caso del sector de la limpieza, la hostelería presenta algunas diferencias sensibles, mayormente referibles tanto a la presencia, y al efecto que ésta genera, de encuestados varones, como a especificidades adscribibles a la particular estructura de este mercado de trabajo.** En el caso de la población marroquí, se observa como la presencia de los varones invierte, en parte, algunos de los rasgos con los que sociológicamente caracterizábamos a este colectivo en el sector precedente: más solteros, menos hijos y en menor número, menores frecuencias para los casos de “viviendas en propiedad” y para el grupo familiar como “grupo de convivencia principal”. En lo que respecta a la estructura del gasto, ésta mantiene, por una parte, sus intervalos de ingresos; si bien, por la otra, las proporciones dedicadas al consumo corriente bajan de forma considerable, reforzando así las partidas destinadas a las remesas y al ahorro.

Para el colectivo dominicano las diferencias más notables se registran en lo que se refiere a la edad, a la antigüedad en nuestro país y a las situaciones legales más frecuentes de los encuestados: todas ellas, para el sector de la hostelería, suben y mejoran (en el sentido, por ejemplo, de su estabilización –bajo la fórmula de las nacionalizaciones-) sensiblemente frente a la población dominicana empleada en limpieza. Los espacios de convivencia antes articulados con paisanos se desplazan aquí bien hacia la familia, bien hacia la convivencia solitaria. Los ingresos mensuales tienden a perder el grado de dispersión que antes les caracterizaba, aumentando el nivel de consumo corriente en detrimento de las partidas dirigidas hacia el exterior como remesas (y manteniendo los niveles de ahorro detectados en el otro sector).

Con respecto a los peruanos se mantienen fundamentalmente sus rasgos sociológicos generales: más jóvenes, más recientes, solteros y

sin hijos, etc. El género estaría quizás tras los ligeros incrementos en índices como “sin papeles o en trámite” y “estudios superiores”. El ingreso registra un pequeño incremento, al igual que el gasto en consumo corriente; gasto que, sin embargo, permite una elevación de las proporciones destinadas al exterior como remesas en detrimento del ahorro.

En este caso, esto es, para el sector de la hostelería, **son los Chinos y los Filipinos los que, detrayendo en proporciones más considerables dinero de los gastos en consumo corriente, mejor se acomodan al ideal-tipo de una economía doméstica inmigrante: los primeros resevando en grueso de su salario para el ahorro; los segundos decándolo a los envíos de dinero al exterior.** El usufructo de casas y pisos “cedidos por la empresa”, en el caso del colectivo chino, y el fuerte nivel de estabilización laboral y social (casas en propiedad, situaciones de nacionalización en nuestro país, mejores niveles de ingresos, etc.) en el caso de la población filipina, contribuyen a posibilitar la fortísima economización del gasto corriente que subyace tras estas gestiones.

2.5. Años de Llegada (Antigüos-Recientes-Muy recientes):

2.5.1. Antes de 1991 (Antiguos): Mayoritariamente varones (67,2%), comprendidos en las franjas de edad que van de los 30 a los 44 años (el 59,5%) y con un significativo porcentaje para los mayores de 45 años (15%). Más de la mitad casados, bien con el cónyuge en España (el 45%), bien con su cónyuge en el país de origen (el 10,8%); más de la mitad con hijos (un 40,5% entre 1 y 2 hijos, un 15,5% con 3 o más hijos). Las situaciones legales más frecuentes se distribuyen entre los nacionalizados (un 25,1%); los permisos permanentes (un 15,2%) y los permisos temporales (un 58,4%). La mayoría declara contar con estudios secundarios (47,2%), si bien un importante porcentaje del total de encuestados presentan estudios “primarios o inferiores” (el 14,7%). La vivienda es usufructuada en régimen de alquiler (el 60,9%), con una comparativamente importante incidencia de propietarios (el 21,7%) y de inquilinos en viviendas “cedidas por la empresa” (el 12,8%). El grupo de convivencia principal viene compuesto por familiares (en un 71,6% de los casos), dándose el caso de un pequeño pero significativo número de casos en los que los individuos viven solos (9,1%).

Los ingresos de aquellos que llevan más tiempo en nuestro país registran altos porcentajes en las franjas superiores: entre las 100 y las 139 mil ptas. (el 54,4%) y en la de más de 140 mil ptas. (el 19,5%). Las remesas presentan una frecuencia comparativamente inferior a la de aquellos que llegarán más tardíamente (no envían nada el 41,8% de los encuestados), aquellos que continúan enviando dinero a sus países lo hacen preferentemente en proporciones más pequeñas (el 22,4% entre un 11 y un 20% de sus ingresos mensuales). El ahorro también registra proporciones comparativamente -como veremos- modestas (hasta un 37,5% declaran no-ahorrar) concentrándose los esfuerzos en este sentido entre un 11 y un 30% de los ingresos mensuales (el 32,3% del total). Los gastos corrientes, por su parte,

presentan incrementos muy notables: un elevado número de individuos registran sus preferencias de gasto en este concepto en la franja que va del 81 al 99% de los ingresos (el 30,6%).

Los encuentros entre compatriotas registran como puntos más importantes en primera opción las casas (62,8%), los bares (19%), los lugares públicos (8%) y la calle (el 4,4%). Hasta un 15,6% del total han adquirido un vehículo; y hasta un 91,8% cotizan regularmente a la Seguridad Social. Los apoyos recibidos, aparte de las familias y amigos -superiores al resto en todos los casos- presentan porcentajes significativos en las rúbricas “nadie me ayudó” (el 15,1%) y “Administraciones públicas” (el 3,4%).

2.5.2. Entre 1991 y 1996 (Recientes): Es la población, por tiempos de llegada a nuestro país, que presenta el mayor porcentaje de mujeres (un 37,3%). Por edades, en relación al caso precedente, las proporciones se invierten: los menores de 30 años registran aquí las frecuencias (57%) que antes registraban los comprendidos entre los 30 y los 44 años y viceversa. Más de la mitad son solteros (el 55,5%), los divorciados registran también en este grupo un índice significativo (el 5,2%). También más de la mitad no tiene hijos (el 64,6%) y aquellos que los tienen, tienen tan sólo 1 o 2 (el 29,7%). Las situaciones legales más comunes se concentran ahora en los permisos temporales, por una parte (el 79,1%), y los “sin papeles o en trámite” (el 13,3%), por la otra. Los estudios secundarios siguen concentrando a más de la mitad de los casos (51%), si bien el resto se desplaza aquí a los estudios superiores (41,4%). Respecto a la vivienda los alquileres se imponen con mucha más rotundidad (el 60,8%) ocupando las cesiones por parte de la empresa, el segundo lugar (29,7%) -en detrimento de los pisos en propiedad-. La omnipresencia del grupo familiar como grupo de convivencia se relaja (el 53,8%) abriendo paso a los paisanos (28,5%).

Las franjas de ingresos más frecuentes bajan un peldaño: mientras aquellos comprendidos entre las 100 y las 139 mil ptas., descienden ligeramente (el 49%), el siguiente lugar lo ocupan los comprendidos entre las 51 y las 99 mil ptas. (el 38,4%). Las remesas se envían en bastante mayor frecuencia (el 76,2% manda remesas mensualmente), concentrándose las proporciones de lo enviado entre un 11 y un 20% de lo ingresado mensualmente. El ahorro, por su parte, recibe un fuerte impulso en este colectivo (hasta un 88,2% del total ahorran en alguna medida) registrándose porcentajes significativos (11,4% y 15,8%) en los intervalos más altos de deducción porcentual en relación a los ingresos mensuales totales (“entre el 31 y el 50%” y “más del 50%”, respectivamente). Los gastos corrientes presentan una fortísima tendencia a su economización: hasta un 49,4% consiguen gastar mensualmente menos de la mitad de sus ingresos, concentrándose además el resto (el 39,2%) preferentemente en el intervalo inmediatamente superior (entre el 51 y el 80% de los ingresos mensuales).

Los encuentros entre sí de los miembros de los colectivos se articulan preferentemente en trono a las casas (57,2%), los bares (el 23%) y los lugares públicos (9,9%). Los propietarios de vehículos bajan hasta el 5,1% del total; al igual que los cotizantes a la Seguridad Social (79,7%) que ceden su paso a

aquellos que se encuentran “sin cobertura alguna” (12%). Las relaciones de apoyo principales se compactan en torno a familiares y amigos (74,5%) en detrimento de las otras opciones.

2.5.3. Entre 1997 y 1998 (Muy Recientes): Se trata de la población que registra una mayor diferencia a favor de los varones (72,3%), circunstancia que se prolonga en idénticas proporciones a favor de los más jóvenes (el 76,6% presentan menos de 30 años). Mayoritariamente solteros (70,2%) presentan también una frecuencia similar a la de la población más antigua -antes de 1991- en lo que respecta a la presencia de individuos con sus cónyuges en el país de origen (10,6%); la inmensa mayoría, sin embargo, no tienen hijos (76,6%). A su vez, las situaciones legales más frecuentes se distribuyen entre aquellos con permiso temporal (57,4%) y aquellos “sin papeles o en trámite” (40,4%). Los niveles de estudios de esta población se concentran de manera exclusiva -los sin estudios o primarios no registran representación alguna- en “secundarios” (57,4%) y “superiores” (42,6%). Las formas de usufructo de las viviendas presentan la mayor dispersión de los tres colectivos analizados según períodos de llegada a nuestro país (los alquilados representan el 46,8%, aquellos en alojamientos cedidos por la empresa el 27,7%, y hasta un 23,4% se declaran en “otra situación” -situaciones que no comprenden ni las pensiones, ni los pisos en propiedad-). Respecto de las características de los grupos de convivencia en los que se articula la vida doméstica, un elevado porcentaje declara vivir con paisanos (38,3%) y un tanto por ciento significativo con individuos de otras nacionalidades diferentes a la suya (14,9%) -el número de personas que viven solas es muy escaso; un 2,1% del total-.

Sus ingresos se mueven en las franjas que van de las 51 a las 99 mil ptas. (48,8%) y, en menor medida, en la de “100-139 mil ptas.” (30,2%) y “menos de 50 mil ptas.” (16,3%). El envío de remesas se acomoda, no obstante, a los porcentajes ya señaladas para la población precedente -los llegados entre 1992 y 1996-: aquellos que no envían son ligeramente menos (el 34% del total) y aquellos que lo hacen, lo hacen en proporciones consistentes (hasta el 27,7% manda más del 21% de sus ingresos). La capacidad de ahorro, por el contrario, nos devuelve, por una parte, a las proporciones que caracterizaban al colectivo con más antigüedad en nuestro país: se ahorra en menor frecuencia (hasta un 38,3% no ahorran nada); ahora bien, para los que lo hacen las proporciones en las que éste se realiza son importantes (hasta un 14,9% reserva entre el 31 y el 50% de sus ingresos y un 19,1% declara poder ahorrar más de la mitad de éstos). El gasto corriente en consumo encuentra las frecuencias también polarizadas entre sus extremos: la economización es importante (el 48,9% gastan por debajo de la mitad de lo que ganan mensualmente), pero el volumen de ingresos absorbido por este concepto, también lo es (hasta un 25,5% -porcentaje similar al registrado para la población más antigua- declaran gastar entre el 81 y el 99% de sus ingresos en consumo corriente).

Los encuentros se centralizan en las casas (69,7%), los bares (13%), la calle (4,3%) y, en contraste con los colectivos precedentes, las asociaciones de inmigrantes (2,2%) y “otros lugares” (el 4,3%). Los propietarios de vehículos no registran frecuencias para este colectivo. Los cotizantes a la Seguridad Social

bajan hasta el 48,9%, dispersándose el resto de los casos en las categorías “sin cobertura” (el 27,7%), las cotizaciones de familiares (el 14,9%) y los seguros privados pagados por el trabajador (6,4%). Los apoyos y ayudas, aparte de amigos y familiares, registran índices significativos para las ONG’s y Asociaciones (4,3%) y para la rúbrica “no necesitó” (23,4%).

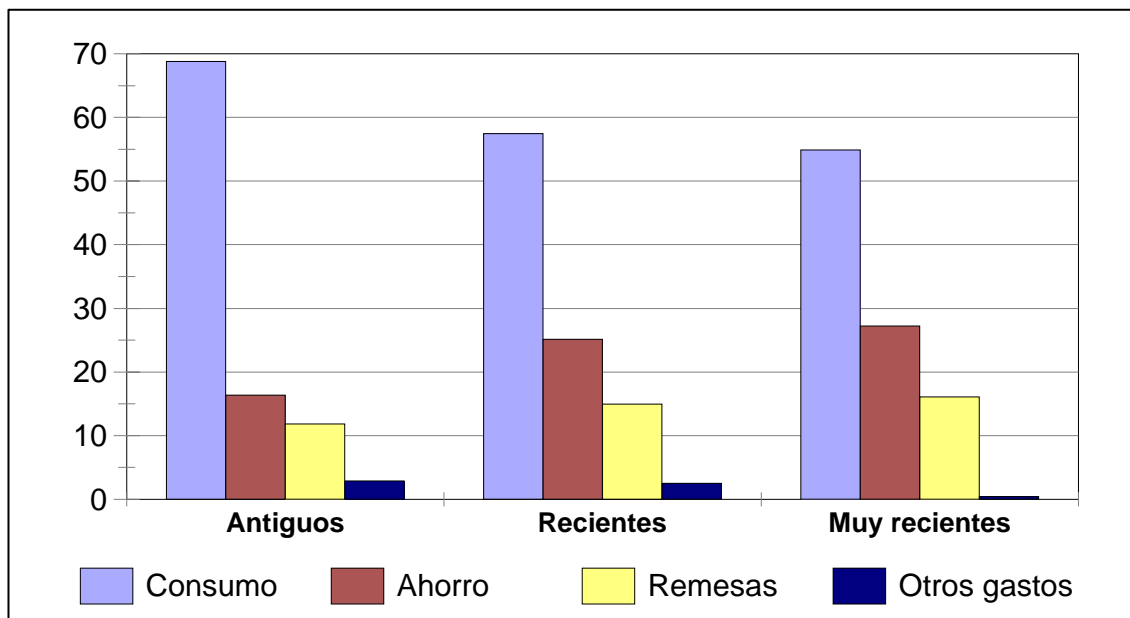


Gráfico 9: Estructura del Gasto/ Año de Llegada

- **Los tiempos de llegada**, como vimos también para el sector de la limpieza, **señalan una secuencia clara en relación a la estructura del gasto**. Los “muy recientes” parecen ver polarizadas sus apuestas según las posibilidades abiertas por la cuantía de sus ingresos (menores) y por la economización posible del gasto (en algunos casos plausible -ahorros en vivienda, p.e.-; en otros no tanto): ahorran y mandan remesas, pues, menos individuos; ahora bien, los que mandan y ahorran empiezan a hacerlo desde un primer momento en proporciones considerables. Los “recientes” parecen haber superado esos obstáculos: tanto mayores salarios, como mejores oportunidades cara a la economización del gasto (haber cubierto las deudas, p.e.) parecen contribuir al aumento de las proporciones en las que se envía dinero y se ahorra, constituyendo este colectivo el que más se aproxima al ideal-tipo de una economía doméstica inmigrante. Para los “antiguos” esta estructura del gasto comienza a diluirse abruptamente: muchos menos mandan remesas, el ahorro baja considerablemente sus proporciones, los gastos corrientes en España monopolizan en mayor medida las decisiones adoptadas sobre los ingresos globales de los individuos.

2.6. Determinación de la estructura del gasto según grupos de ingreso.

2.6.1. **Menos de 50 mil ptas.:** No mandan remesas el 76%, y el 24% restante, esto es, aquellos que sí lo hacen, ven polarizadas sus opciones entre

mandar muy poco -hasta el 10%- (el 20%) y mandar mucho -por encima del 21%- (el 4%). Más de la mitad no ahorran (56%). Más de la mitad no consiguen economizar significativamente sus gastos corrientes (52%).

2.6.2. Entre 51 y 99 mil ptas.: Mandan ahora remesas hasta el 64,7% del total, distribuyéndose sus cuantías entre las tres opciones existentes: hasta el 10% de los ingresos (el 26,3%); del 10 al 20% (el 19,5%); y, más del 21% (el 18,8%). Hasta un 70,7% consiguen ahorrar: de entre ellos hasta un 14,3% ahorra el equivalente a más de la mitad de su salario. Los gastos corrientes se economizan fuertemente: casi la mitad (el 47,4%) consiguen gastar menos de la mitad de sus ingresos mensuales (frente a un 20% que lo conseguía en el intervalo de renta precedente).

2.6.3. Entre 100 y 139 mil ptas.: El porcentaje de aquellos que envían remesas disminuye hasta un 60,4%; si bien los porcentajes enviados se incrementan ligeramente en los intervalos superiores (un 21,7% entre el 10 y el 20%; un 19,3% más del 21% de sus rentas mensuales). La propensión al ahorro también registra un ligero estancamiento: el 69,3 ahorran, el porcentaje de aquellos que lo hacen por encima de la mitad de su renta desciende hasta el 9% del total.

2.6.4. Más de 140 mil ptas.: El porcentaje de los que envían dinero a su país se dispara de nuevo (el 69,5%), concentrándose su cuantía en las franjas superiores, las que van del 10 al 20% de la renta (28,8%), las que se sitúan por encima del 21% (28,8%). Baja ligeramente el peso de aquellos que ahorran (66,1%), si bien los que lo hacen ven aumentadas sus proporciones sobre los ingresos totales: el 40,4% ahorran entre 11 y el 30% de su renta (frente al 31,6% que lo hacía en el segmento de ingreso precedente); hasta el 10,2% lo hacen por encima de la mitad de su renta (frente al 9% precedente). Respecto del consumo corriente, los individuos vuelven a los porcentajes de la población de las 51-99 mil ptas., caracterizados por una fuerte economización del gasto: un 45,8% consiguen gastarse menos del 50% de sus ingresos; un 37,5% entre el 51 y el 80% de éstos y tan sólo un 22% entre el 81 y el 99%).

- Los tiempos de llegada nos proporcionaban criterios desde los que apuntalar una lectura congruente y lineal de la evolución de las estructuras del gasto para los colectivos inmigrantes. Atendiendo ahora al presumible efecto de la cuantía de los ingresos sobre esa misma estructura, la congruencia y linealidad de aquella lectura se nos rompe. **Siguiendo remesas, ahorros y gastos corrientes agrupando a los individuos según las diferentes cuantías de sus rentas mensuales lo que tenemos es una secuencia en zig-zag:** primero [a], pocos mandan y mandan poco, ahorran menos y gastan mucho; después [b], la tendencia se invierte completamente resultando que una fuerte economización del gasto corriente parece reforzar ahorros y remesas; para el siguiente intervalo de ingresos [c] la tendencia se detiene e incluso retrocede ligeramente: menos economización del gasto, menos mandan remesas (aunque los que lo hacen incrementan ligeramente sus proporciones), menos ahorran y menos aún lo hacen en las fuertes proporciones precedentes; para el último intervalo de ingresos [d] la

tendencia continúa allí donde la dejamos en el punto “b”: la economización del gasto corriente refuerza las proporciones del ingresos destinadas a las remesas y al ahorro. Por lo tanto, **la estructura del gasto no se deja explicar, por lo tanto, desde y por la progresión de los ingresos: no es posible establecer una progresión lineal de aquellos (en uno u otro sentido) a partir del incremento progresivo de estos.** Complejizando los extremos (aquellos que menos ganan y aquellos que más ganan) es posible establecer al respecto algunas hipótesis provisionales de carácter interpretativo.

En relación con la población que ganan menos de 50 mil ptas., es necesario considerar algunos rasgos sociológicos significativos: nos encontramos con una idéntica proporción de “muy recientes” y de “antiguos” (30,4%); se trata muy generalmente de personas menores de 30 años (el 80%), y más de la mitad de las mismas son mujeres (52%), con una significativa frecuencia de casos (20%) de individuos casados y con hijos. *¿En qué medida se trata de segundos salarios?*

En relación con la población que se coloca por encima de las 140 mil ptas., es necesario, a su vez, contar con los matices que añaden ciertos rasgos sociológicos: nos encontramos con una sobrerrepresentación de filipinos en relación con el envío de remesas; y con una sobrerrepresentación de filipinos y de chinos en relación con la economización del consumo corriente. *¿En qué medida nos encontramos con pequeños propietarios o asalariados por cuenta propia?*

IIIª PARTE. ANÁLISIS DE LOS GRUPOS DE DISCUSIÓN.

Con vistas a una primera toma de contacto con los discursos sociales que, desde diferentes situaciones de inmigración, los sujetos proyectan sobre las prácticas de consumo, consideradas en términos genéricos, se han realizado dos grupos de discusión. El primero (RG-1) se ha constituido en torno a hijos de inmigrantes: dos de origen marroquí (un varón y una mujer); cuatro de origen argentino (tres mujeres y un varón). El segundo (RG-2) ha agrupado exclusivamente a mujeres adultas: dos de origen chileno y nacionalizadas españolas, dos ecuatorianas, una peruana y dos dominicanas, todas ellas con permisos temporales y bien viviendo de prestaciones sociales (1 caso), bien empleadas en la construcción (1 caso), bien empleadas en el sector doméstico (3 casos).

1. COMPARACIÓN DE LAS SECUENCIAS DISCURSIVAS:

La primera operación a realizar va a consistir en una comparación entre las secuencias de los despliegues semánticos que cada grupo ha realizado a partir de la provocación lanzada por el preceptor: “el dinero, los usos del dinero”. Esta provocación se pensó como lo suficientemente general y amplia como para permitir a cada grupo el hacer arrancar y situar la discusión por sí mismo. La problematización de las prácticas ligadas al consumo resulta así comenzar y desarrollarse en torno a temáticas y significantes diferentes para cada uno de ellos.

1.1. En el primer caso (RG-1) la discusión arranca de un cuestionamiento moral aplicado sobre las “utilidades” presumiblemente adscritas a las prácticas ligadas al uso del dinero. El grupo trata así, en primer lugar, de ponerse de acuerdo a la hora de establecer un criterio común desde el que diferenciar netamente entre necesidades “necesarias” y necesidades “superfluas”. **El consumo “racional” o “legítimo” se convierte de entrada en el objetivo de la polémica (el “consumismo”).**

Después, va a ser la pertinencia de aquel cuestionamiento la que será a su vez parcialmente cuestionada en dos fases. Primero, al señalarse el carácter socialmente determinado de los consumos: las formas y condiciones del empleo de los participantes; entonces, el “trabajar en negro” centraliza la discusión. En este debate sobre las particularidades de sus situaciones de empleo y sus efectos sobre los consumos posibles aparece también de forma recurrente la temática de los estatutos legales y su estrecha relación con las situaciones de empleo. En segundo lugar, la discusión sobre las limitaciones impuestas por la estructura de los ingresos deriva hacia la discusión sobre las limitaciones impuestas por la estructura de las necesidades en tanto que estructura socialmente condicionada. Lo que aquí se cuestiona es hasta qué punto aquellas necesidades juzgadas inicialmente como “superfluas”, desde un punto de vista abstracto, lo son o no y hasta qué punto, cuando de lo que se trata fundamentalmente es del contenido y de la extensión (de la riqueza) de la vida social de cada uno (niveles de integración). Mediante este deslizamiento el grupo encuentra el contexto desde el que **pasar de preguntarse por el consumo racional o legítimo para pasar a discutir sobre los “consumos**

posibles” y las limitaciones que están restringiendo esos “posibles” (la “discriminación”).

En cuarto lugar, los “estudios” y los “títulos educativos” irrumpen en el debate en el momento en el que son evaluables en términos de “efectividad” o “funcionalidad” para la consecución de un nivel de inserción que pasa por la salida hacia otras condiciones de empleo y por la posibilidad de participar en otra estructura de necesidades. **Los participantes convergen y discrepan aquí sobre las oportunidades y efectos de los estudios cursados sobre las limitaciones que estructuran tanto sus condiciones laborales como, mediadas por éstas, sus condiciones de vida.**

Este particular “transcurrir” del discurso va arrojando a lo largo de su despliegue toda una serie de necesidades y bienes de consumo que van a ir sirviendo en cada caso a los participantes como referentes de las prácticas por ellos interpeladas.

Así, como bienes connotados en términos de necesidad, es decir, como bienes efectivamente utilizados por ellos, destacan –por orden de aparición-: “la bicicleta” (ocio y transporte), “el viajar” (ocio), “ir al cine”, “el comer”, “el radiocassete”, “el teléfono móvil” (trabajo y ocio), “el ordenador” (trabajo, formación y ocio), “los autobuses, trenes y metros” (el transporte), “el alquiler del piso”, “los viajes al país de origen” (ocio), “el modem” (trabajo, formación y ocio), la cerveza (ocio) y “los libros” (formación).

Por su parte como bienes connotados en términos de deseo se señalan - también por orden de aparición-: “el tener más tiempo libre”, “la cámara de vídeo” (trabajo y formación), “tener más ropa” (trabajo y ocio) y “tener un ordenador en la casa” (formación y trabajo).

Por último, señalados como bienes “superfluos” o prescindibles, en los momentos iniciales de la discusión, destacan: “el teléfono”, “el televisor”, “el teléfono móvil”, “el coche particular”, “la ropa de marca”, “las nuevas tecnologías (Internet)”, y “las nuevas grabadoras y aparatos electrónicos”, en general.

1.2. En el segundo caso (RG-2) los “usos del dinero” son interpelados desde un primer momento en torno a la “situación de los inmigrantes”. Situación evaluada desde una secuencia que podría simplificarse de la forma siguiente: “muchas necesidades - precariedad legal y laboral (bajos salarios) - ninguna ayuda por parte del Estado – escasas posibilidades de “inserción” en la sociedad española”. **El consumo, sus niveles y sus formas, vienen así, en primer lugar, señalados como sujetos por determinadas “constricciones”.**

Por ejemplo, las dificultades para alcanzar un “nivel de vida” homólogo al de las poblaciones autóctonas. Esta formulación general va encontrar inmediatamente referentes concretos sobre el que articularse y desplegarse en relación con los consumos cotidianos corrientes: **“la imposibilidad de ahorrar”, “la escasez de momentos de esparcimiento”.** El discurso se desplaza, en segundo lugar, hacia la dilucidación de los mínimos denominadores comunes que subyacerían tras todas estas situaciones “legales”, “laborales” y “adquisitivas” comparativamente empobrecidas: el “racismo” latente de la población autóctona; la ausencia de políticas de ayuda e información por parte del Estado. **Las “constricciones” que pesan sobre el**

consumo de los inmigrantes se presenta en el debate como los efectos indirectos bien de una ideología racista que permearía la sociedad receptora, bien de la negligencia de los poderes públicos.

En tercer lugar, el ocio y, particularmente, los consumos culturales (las formas de su realización en comparación con las poblaciones autóctonas), pasan a centralizar el discurso tomándose como indicadores de la fragilidad de los niveles de “inserción” alcanzados. **La participación en la “cultura española” a través del consumo y del tiempo de ocio se coloca aquí como el índice simbólico de una potencial salida de la condición de “inmigración” y de conquista de un estatus de ciudadanía plena.**

Como para el caso precedente, en su “transcurrir” el discurso va arrojando a lo largo de su despliegue toda una serie de necesidades y bienes de consumo.

Aquí, como bienes connotados en términos de “necesidad”, es decir, como bienes efectivamente utilizados por los participantes, destacan –por orden de aparición-: “el piso” (alquiler, agua, luz, etc.), “el vestido de los hijos”, “la guardería de los hijos”, “la alimentación de la familia”, “los libros de texto de los hijos”, “la llamadas telefónicas al país”, “las gestiones administrativas y legales”, “el cine”, “los medicamentos” y “el dinero mismo” (“comprar dólares”).

Por su parte como bienes –y sus respectivas necesidades- connotados en términos de “deseo” se señalan –también por orden de aparición-: “el piso en propiedad”, “la seguridad futura” (jubilación), “el vehículo propio”, “la buena alimentación” (la carne, el comer y desayunar fuera de casa), “las cañas” (los espacios y formas de ocio autóctonos) y “el cine” (idem).

1.3. Como puede observarse las tramas evolutivas de uno (RG -1) y otro (RG-2) discurso guardan entre sí diferencias notables. Destacaremos, en principio, tres:

A – La evaluación moral entre unas y otras necesidades (verdaderas y falsas, necesarias y superfluas, etc.) con la que los jóvenes (RG-1) abordan la problemática del consumo **no ocupa lugar apenas alguno en el discurso de las mujeres adultas latinoamericanas** (RG-2).

B – El consumo del inmigrante unilateralmente caracterizado por la “carencia” desde el discurso de las mujeres adultas (RG-2) contrasta con **la polémica permanente entre el acento puesto en las posibilidades** (“poder vivir de otra manera”) **y el acento puesto en las restricciones** (“no poder acceder a ciertas cosas”) abiertas por sus condiciones de empleo (“negras” o “flexibles”) y de vida (“economización forzada” o “economización escogida”) en el caso de los hijos de inmigrantes (RG-1).

C – En definitiva. Para los jóvenes hijos de inmigrantes (RG-1), **los consumos aparecen más generalmente y con menor dificultad como “opciones” o “jugadas”** (ligados en su tratamiento dominante a los “estilos de vida”). Aquí la “integración” se relaciona más estrechamente con la extensión, la densidad y, particularmente, la “cualidad” (sujeta a evaluación moral) de los vínculos relacionales

que componen su vida social. Para las mujeres adultas (RG-2), por su parte, **los consumos aparecen más generalmente como “carencias” (“marginación” y “exclusión”).** De tal forma que la **“integración” aparece relacionada más frecuentemente con modalidades de ubicación diferenciales en estatutos y posiciones socio-laborales institucionalmente codificadas, esto es, particularmente y por omisión, con la acción del Estado.**

Las secuencias referidas de necesidades y objetos de consumo expresan también diferencias significativas en congruencia con las diferencias precedentes. Para el grupo de jóvenes, “viajes”, “libros”, “cervezas”, “teléfonos móviles”, “radiocassetes”, “ordenadores”, etc., sirven como referentes para necesidades en las que se superponen posibilidades “relacionales”, “formativas”, “expresivas” o “de ocio” e incluso “laborales” en función de los contextos y los momentos de enunciación a lo largo del discurso. **Otros elementos ligados al consumo corriente tales como la “vivienda”, la “comida” o el “transporte” merecen por su parte un tratamiento menor o secundario** que, en algunos casos (la vivienda, particularmente), sólo se produce tras la intervención en ese sentido del preceptor. El hecho de que varios de éstos objetos se señalen simultáneamente como “necesarios” o “utilizados” y como “superfluos” (el “móvil” y los “ordenadores”, particularmente), en unas u otras fases de la discusión y por diferentes o por las mismas personas, remite al **cuestionamiento, en términos de “opciones” o de “estilos de vida”, que caracteriza el discurso de éste grupo. Integración y ciudadanía tienden a leerse entonces, implícitamente, desde las condiciones de vida, menos como estatutos que se ocupan o no, y más como los productos, cuestionables, de formas o modalidades de ser, esto es, como “apuestas”.**

Por su parte, el grupo de mujeres adultas, mayoritariamente (salvo 2 personas) con hijos a su cargo, traza un itinerario por el mundo de los objetos y bienes “necesarios” o “consumidos” radicalmente distinto. Para éstas, el “piso” (alquiler, agua, luz, etc.), el “vestido”, la “guardería”, los “libros de texto” de los hijos, la “alimentación”, las “llamadas telefónicas al país”, las “gestiones administrativas y legales”, etc. componen una serie de elementos cuyo mínimo denominador común consiste en subrayar y en “denunciar” la extensión de la estructura de los gastos corrientes. **Todos los elementos presentados lo son en tanto que gastos relativos a necesidades consideradas como imprescindibles y fuertemente delimitadas (“pisos para habitar”, “comidas para comer”, “vestidos para vestir”, etc.).** El único elemento parcialmente polémico en éste sentido (como veremos más extensamente más adelante) lo constituye el gasto en bienes culturales o en ocio, particularmente, “el cine”. **De los “juegos posibles a jugar en el consumo”, que vertebraba la discusión de los jóvenes, el discurso pasa a centrarse aquí en las condiciones en las que se puede o no “jugar al consumo”:** “integración” y “ciudadanía” se tienen o no se tienen, son factores políticos, judiciales y laborales los que van a condicionar las formas de existencia (“la posibilidad de ahorrar”, p.e.) y con ellas las prácticas de consumo de las inmigrantes.

Esta primera comparación general entre los discursos de uno y otro grupo contribuye a **visualizar hasta qué punto el consumo y su problemática puede entenderse e integrarse en esquemas de sentido muy diferentes. Esquemas que no sólo remiten a prácticas heterogéneas en términos de “adquisición”** (como hemos visto en relación a los objetos y necesidades connotados en uno y en otro sentido) **sino también, y sobre todo, en términos de “apropiación”** (partidas de gasto significadas tanto en uno como en otro caso pero connotadas y jerarquizadas entre sí de formas muy diferentes). Es fundamental entonces preguntarse por **los sentidos desde los que los sujetos se aproximan a sus prácticas de consumo, sentidos que, obviamente, arrancando del “consumo” (o de “los usos del dinero”) van sin embargo a ponerlo necesariamente en relación con unas determinadas interpretaciones (estructuradas) de las características y razones que atraviesan en conjunto de las condiciones de vida y trabajo de los sujetos.**

2. LOS JÓVENES HIJOS DE INMIGRANTES Y EL CONSUMO (RG-2):

Las secuencias referidas para cada grupo trazan de forma global las temáticas y los principales significantes volcados en cada discusión. Ello nos ha permitido trazar los contornos de una comparación genérica entre uno y otro discurso: **el espacio del consumo dibujando un campo relativamente independiente o específico, caracterizado tanto por la “exclusión” como por las “opciones”, en el caso de los jóvenes; el espacio del consumo dibujando un campo absolutamente dependiente, caracterizado fundamentalmente por la “carencia” y la “exclusión”, en el caso de las mujeres adultas.** Esta comparación, sin embargo, la hemos realizado haciendo abstracción de las oposiciones implícitas que, dentro de cada grupo, ocupan los sujetos en dichos marcos de discusión parcialmente consensuados. El objeto de este apartado consiste en dar cuenta de esta estructura de oposiciones para el grupo de los jóvenes hijos de inmigrantes (RG-1).

Composición RG-1:

A- Varón, argentino (permiso de trabajo en trámite), trabajos ocasionales en hostelería (camarero), cursando estudios de comunicación audiovisual, no es hijo de inmigrantes;

B- Mujer, argentina (situación legal estable), trabajos ocasionales en hostelería y otros (pintura, teatro, etc.), cursando formaciones no regladas, frecuentación de pisos compartidos y casas ocupadas;

C- Mujer, argentina, (situación legal estable) trabajadora temporal de la hostelería (camarera), acabó los estudios de periodismo;

D- Mujer, argentina (permiso de trabajo y residencia en trámite), trabaja en una panadería, vive con sus padres, cursando estudios de educación especial para niños sordomudos y ciegos, miembro de un centro humanista;

E- Mujer, marroquí (sin permiso de trabajo), trabajadora ocasional en hostelería (camarera, recepcionista), cursando estudios de idiomas, alojada en una habitación alquilada sin derecho a cocina;

F- Varón, marroquí.

2.1. Dos marcos de sentido principales, uno principal [D-Princ] y otro secundario [D-Secun], van a articular las posiciones desde las que se va a jugar la discusión. El primero de ellos [D-Princ] hace del **consumo (de las prácticas ligadas a “los usos del dinero”) tanto un espacio sujetado a la dominación ideológica (el “consumismo”) como un espacio habitable por los sujetos desde sus capacidades (una cuestión de “elección”)**. El sujeto de la enunciación, en ambos casos, **no es, propiamente, el “inmigrante” sino el individuo, el individuo en tanto que “consumidor”**. Dentro de este encuadre de la problemática existen, a su vez, diferentes posicionamientos enfrentados: a) el que apuesta por la posibilidad y la necesidad moral de una desinversión en los espacios y bienes dominantes articulados socialmente por y para el consumo (“se puede vivir sin consumir tanto”, etc.); b) el que critica abstractamente el carácter “dominador” y “manipulado” de la propensión al consumo en la sociedad española (“seducción omnipresente”, etc.); c) el que reivindica como opción legítima (“no es tan malo”; “a mí me gusta”, etc.) el deseo y las necesidades inscritas en los consumos. Los individuos que ubican generalmente su discurso en dicho marco son los cuatro jóvenes argentinos: A, B, C y D⁴.

C - A mi me gusta consumir y no sé..., me gusta. La verdad si tengo pasta y puedo salir a comprar cosas, o sea, no es que vaya a ser la mujer más feliz del mundo, pero no voy a negar y me gusta... Y no sé..., muchas veces se le toma como que es algo malo y no me parece tan, tan malo, me parece que por ahí es peor no tener con qué consumir seguramente.

A - Lo que pasa que vivimos desgraciadamente o afortunadamente vivimos rodeados de estímulos para consumir todo el tiempo ¿no? todo el tiempo. Las relaciones más cercanas hasta las relaciones que tenemos con la televisión; la relación que tenemos con no sé..., la educación, con todo, todo nos relaciona a consumir constantemente y es muy difícil salirse de esa seducción del consumo. Y bueno y consumir..., sí, a mi me gusta consumir qué se yo... Consumir si pasa consumir por..., bueno, pasa por no sé..., ir al cine, pasa por a veces comprándote algo que quieras mucho, una bici, por ejemplo en tu caso, a mí me encantaría..., no sé..., comprarme una cámara de vídeo pero porque a mí me gusta el vídeo no sé..., me gustaría comprarme ropa en este momento, sí que creo que en este momento la necesito y no..., o sea no..., podría comprarme ropa en este momento, pero se me iría la pasta que tengo, se me iría la economía a la mierda digamos, no estoy en

⁴ Pero sólo “generalmente”: los marcos que aquí estamos definiendo no se corresponden con los sujetos sino con los discursos. También, por ejemplo, “F”, marroquí, desarrolla líneas discursivas en correspondencia con los posicionamientos, dentro del mismo marco, que critican de forma genérica el carácter dominador y manipulado de la propensión al consumo en las sociedades desarrolladas: F – “Claro, todos no tienen la opción de elegir porque se está generando..., a ver te están obligando de alguna manera por llamarlo la mundialización, se está mundializando todo incluso el comercio y tienes que consumir de cualquier manera. Están probando..., un día te venden una grabadora y al día siguiente te dicen: “oye esa no vale porque ha salido nuevo el sistema no sé qué..., el DVD” y te venden la otra cosa y la otra que has comprado no te vale para nada. Te lo meten y tú..., a ver..., te estás gastando un montón de pasta en una tontería comparando con los años antes que no la necesitabas ¿no?, tienes un radiocasete, tienes una cinta que todos escuchamos las cintas y la música desde hace mucho tiempo, pero con las nuevas tecnologías estás llegando a consumir mucho, en cambio, ganar lo mismo, incluso fatal”.

situación ahora para comprarme ropa, pero me encantaría comprarme ropa, pero no en plan para... en plan tener más de lo que tengo ¿no?.

Estas distintas proyecciones de carácter normativo sobre las opciones en el juego del consumo pueden tomarse ocasionalmente como referencia la diferencia entre los consumos en Argentina (supuestos como más próximos a la necesidad) y los consumos en España (supuestos como próximos a la superficialidad, a lo accesorio o al derroche) sin que dicha comparación integre la situación en tanto que “inmigrante” del sujeto: el contraste parece ser implícitamente explicado por factores culturales diferenciales (diferentes formas de “valorar las cosas”).

D – (...) A lo mejor, por ejemplo, en Argentina una chica dice quiero más plata, quiero trabajar para poderme comprarme ropa, pero a lo mejor acá, más que nada, más que comprarse ropa es tener más ropa de la que ya tiene, ¿no?, es de ir a la última, o sea a eso me refiero de consumir, en fin consumir, todos consumimos y a todos nos gusta tener dinero y poder gastarlo en las cosas que te gustan ¿no?. Pero yo lo que me refiero, o sea, aparte de consumir, del hecho de que también es como acá lo valoramos mucho más, somos como mucho más superficiales acá en España ¿me entendéis?

2.2. La segunda posición [D-Secun] hace del espacio del consumo y de las prácticas en él desarrolladas la señal, el índice, de una explotación, de una exclusión, de una carencia que se prolongan más allá de éste para atravesar el conjunto de las condiciones de trabajo y de vida de los sujetos. Aquí, del “individuo” se pasa al “inmigrante” como el sujeto de la enunciación. De esta manera, por una parte, la dominación trabada desde la ideología del consumo (el “consumismo”) lejos de proyectarse sobre todos los individuos, en abstracto, se presenta como una acción que se proyecta sobre el plano internacional: son unas naciones y unas culturas determinadas (las del Primer Mundo) las que a través de los objetos, las necesidades y los discursos relativos al consumo realizan la dominación y explotación sobre las otras (Tercer Mundo).

F- España se encuentra en Europa y está más pegada a lo que es Occidente, cada día más europea, cada día hay más unidad entre los europeos, en cambio, nosotros nos sentimos más explotados, más (...) en todos los sentidos; culturalmente y económicamente también. Y no sé..., te puedo decir que sentimos un poco de odio hacia el occidente por muchas razones ¿no?. Creemos que hay una conspiración contra nosotros, no sé..., lo vemos así por muchas razones como decía..., pero es por esto que ahí hay explotación, que siempre el papel que tenemos es consumir ¿no? y consumir lo que nos traen de fuera y nosotros no queremos esa..., no nos dejan tener nuestras propiedades para vivir bien ¿no? para nosotros, sino nos obligan a no tener esas propiedades, no, consumir lo que nos traen de fuera y ganar ellos a costa de nosotros. Es la opinión general que tiene el Tercer Mundo.

Por la otra, esta reconceptualización, en tanto que inmigrantes provenientes del Tercer Mundo, de la problemática de los “usos del dinero” contribuye a interrogar también, desde y para la vida cotidiana, las “posibilidades de elección”, centrales en el marco de discusión precedente, desde el punto de vista de los límites y constricciones que las están restringiendo: los consumos aparecen aquí como consumos “delimitados” (por la situación triple de “trabajador – inmigrante – en negro”, apertura que choca frontalmente con la problemática trazada desde el marco precedente. Los individuos que ubican más generalmente su discurso en dicho marco son los dos jóvenes marroquíes: E y F⁵.

D - Estamos como un poco delimitados también porque pensar que por ejemplo, bueno por lo que hemos estado hablando antes más o menos todos trabajamos en negro ¿no?. Una persona que a lo mejor no trabaja en negro puede ganar algo más ¿me entendéis?, entonces esa persona puede tener un nivel mejor, por ejemplo un amigo tuyo y a lo mejor vos no podéis seguir el mismo ritmo que ese amigo, estás como delimitado porque no puedes conseguir un trabajo mejor para poder llevar el mismo ritmo de vida que esa gente.

B - Hombre, yo sé que no estoy delimitada porque valoro más mi tiempo libre, o sea, yo valoro tener mi tiempo libre, o sea y menos pelas, menos pelas, necesito tiempo, o sea no voy en ese.., más horas para conseguir.., no, lo medio justo que necesito para vivir que ya me va bien y, bueno, estar al aire libre y con mis cosas ¿no?, no más ni en negro, ni en blanco ¿sabes?

2.3. A lo largo de la discusión del grupo ambos modelos ([D-Princ] y [D-Secun]) se ocupan de traducir en sentidos diferentes los distintos temas tratados: “usos del dinero”, “trabajo negro”, “discriminaciones”, “necesidades” y “estudios” van a ser evaluados de una u otra forma según el marco de sentido desde el que cada uno de ellos va a ser entendido.

- Los “usos del dinero”, por ejemplo, desde el primer marco de sentido (desde [D-Princ]) son entonces problematizados en relación con la bondad de los contenidos de las opciones realizadas o realizables en relación a dichos “usos”. No interesarse por el dinero, no ser demasiado apegada a las cosas, renunciar al coche, al televisor, al móvil, a la moto, etc. Se convierten aquí en elecciones conscientemente asumidas por un “modo de vida austero”.

B - Bueno, a ver que yo llevo una vida bastante austera ¿no?. En particular, no me interesa mucho el dinero, sirve para mantenerme viva, yo no soy demasiado apegada a las cosas, hoy me robaron la bicicleta y

⁵ Una vez más insistimos sobre el hecho de que este marco de sentido no remite específicamente a los sujetos sino a los discursos generados por el grupo. En este caso, es precisamente, D (mujer, argentina) la primera en introducir un elemento central para el despliegue de este marco; las especificidades que caracterizan las condiciones laborales de las poblaciones inmigrantes: D – “Estamos como un poco delimitados también porque pensar que por ejemplo, bueno por lo que hemos estado hablando antes más o menos todos trabajamos en negro ¿no?. Una persona que a lo mejor no trabaja en negro puede ganar algo más ¿me entendéis?, entonces esa persona puede tener un nivel mejor, por ejemplo un amigo tuyo y a lo mejor vos no podéis seguir el mismo ritmo que ese amigo, estás como delimitado porque no puedes conseguir un trabajo mejor para poder llevar el mismo ritmo de vida que esa gente”.

estoy triste, pero bueno ya vendrá otra bicicleta, así es como veo el dinero es eso ¿no? para usar, va, viene y ya está ¿no?. Pero particularmente desde que estoy aquí en España he cambiado bastante ¿no? mi visión con respecto al dinero y a la utilidad que le doy. Me gusta viajar, el esfuerzo que hago también lo hago para eso, para viajar y en cuanto al consumo es que nada.., ni teléfono, ni televisor, ni móvil, ni coche, ni moto, me va bastante bien, entonces no necesito tanto ¿no?, más que comer y ya está bien... En cuanto a la sociedad, no sé...

Los mismos “usos del dinero”, desde el segundo marco, son evaluados de forma bien diferente: se trata siempre con ellos de “vivir bien”, cuestión que no se presta a matizaciones ni juicios (en definitiva, cuestión que no es, por sí misma, “el asunto”). Para ello es necesario “trabajar” y trabajar en buenas condiciones, para un inmigrante, supone regularizar legalmente su situación. Las dificultades para cerrar este círculo virtuoso son las que explican la generalización del “trabajar en negro” como única forma de trabajar, situación que rebaja los tiempos disponibles para la vida y el disfrute y que, a cambio, proporciona una escasa capacidad adquisitiva. “Querer vivir bien y no poder vivir bien” resulta entonces “el asunto” (situación que puede llegar, como es el caso, a somatizarse en términos de depresiones, ansiedades o estrés) y no el “en qué pudiese o debiera” consistir ese “vivir bien”.

E- El caso mío es un poco distinto, yo soy estudiante, me gusta vivir muy bien, por eso quería sacar una carrera buena para poder trabajar con más pasta y ahora estoy estudiando y, claro, para pagar los estudios y una habitación y todo hay que trabajar y para.., yo tengo residencia estudiante y para trabajar necesito permiso. Entonces para sacar el permiso es muy difícil y, claro, hay que trabajar en negro y siempre cuando se trabaja en negro se trabaja más horas con menos pasta, entonces estoy siempre nerviosa por eso y gano menos, entonces cuando voy a estudiar me siento fatal siempre, siempre estoy nerviosa y el caso mío es igual que todos los estudiantes extranjeros.

- El “trabajo negro”, por su parte, desde el primer marco de sentido [D-Princ] es traducido tanto en términos de ventajas comparativas con la situación en el país de origen, como en términos de herramientas que permite ampliar las opciones de gestión personal entre tiempo de trabajo y tiempo libre (“menos pelas y más tiempo libre”): los “estilos de vida” escogidos (el trueque, los amigos, etc.), en este segundo caso, se colocarían en condiciones de relajar las constricciones impuestas por los “trabajos negros” en términos de poder adquisitivo.

A - Lo que sí.., en mi caso particular, no sé como será el de los demás. Aquí trabajo mucho menos y gano relativamente lo mismo que ganaba en Argentina trabajando el doble o el triple. Aquí, ahora, estoy bien, estoy trabajando tres veces por semana, los fines de semana y más o menos gano lo mismo que trabajando cinco días a la semana como.., bueno, últimamente estaba trabajando mucho, era un caso especial porque estaba juntando pasta para venirme aquí y todo, trabajar como ocho horas, reales ocho horas, salía de trabajar a las diez, un poco más,

pero bueno...

B - Es la comodidad, o sea yo me arriesgo a que no me gusta llamar por teléfono y por eso voy a volver a tener mi bicicleta, entonces me gusta andar con mi bicicleta a perder el tiempo, claro e ir a visitar a alguien sin saber si lo voy a encontrar, me pierdo también historias de curro. No vas tan acelerado y te buscas la vida de otra manera, pero es una elección, para mí es una cuestión de elección, o sea, eliges estar en este lugar y eliges estar en éste porque no sé... Yo respeto mi tiempo libre y que vamos sino me vuelvo loca, soy inconstante, no duro en un trabajo nunca y no.., para mi este ritmo no va.., pues bien estarán todos consumiendo, necesitaría más espacios libres para estar.., no sé.., más verde, no sé... Prefiero morir de hambre por no estar nerviosa ¿sabes? por querer más, de verdad, o sea, prefiero ayunar dos días y ver que no sé... que hay más cosas en el mundo ¿no? que hay cosas para disfrutar y no sólo de consumir, para nada.

B - Yo es mi estilo de vida. Cuando no tengo nada de pasta para mis actividades, tiro, digamos, de intercambios muy económicos, o sea que funciono mucho con el trueque y nada.., casi todos los cursos que hago, bueno: "tú sabes esto, venga tal, tal y tal", y nos ponemos a crear. Bueno, también voy a sitios así y lugares.., casas ocupadas que se organizan en las ciudades (...) Me gusta bailar y, bueno un poquito de circo y un poquito de cosas así, para esos.., de puta madre, sitios ocupados se pueden encontrar en muchos lugares.

Desde el segundo marco de sentido [D-Secun], el "trabajo negro" aparece invariablemente como una "limitación" para el consumo; limitación que refiere tanto al "cobrar poco" y al "ser explotado", como al "preferir, tratar y pagar mejor siempre a los españoles", situación que conduce a cerrar el diagnóstico en los siguientes términos: "ser marroquí, ese es el problema".

E - Cuando te cansas o algo o no quieres seguir un día, siempre menos, menos. Y trabajaba de limpieza y ahora estoy trabajando de recepcionista, pero claro hay que limpiar un poquito, siempre hay que limpiar, siempre se mezcla algo con otro. Hay que hacer todo para poder quedar en ese trabajo, sino te vas y viene otro y trabaja más que tú y gana menos que tú. Bueno, el consumo a mi me gusta comprar mucho, me gusta viajar, me gusta ir a sitios buenos, me gusta comer bien, estar bien, pero en Barcelona no puedo, la vida es muy cara y se gana poco, muy poco porque todo es caro aquí. Si quieres vivir en un piso limpio y bueno hay que pagar mucho; si quieres comer bien hay que pagar mucho, todo es muy caro y se gana poco.

E - Pero tú por ejemplo, tienes capacidades de trabajar en un sitio y no puedes trabajar porque eres extranjera y hay españoles menos que tú en los estudios y en toda, en toda las capacidades tienen menos que tú y trabajan, no sé por qué, porque siempre voy a un sitio, hacen entrevista conmigo, el que hace la entrevista conmigo, le gusto y tal, pero cuando manda mis papeles y todo al gestor, dice que no y eligen

siempre a españoles no sé porqué...

- ¿DE QUÉ PAÍS ERES TÚ?

E - Yo soy marroquí, ese es problema

A - Ese es el problema, de ahí parte todo el problema

E - Si es verdad, soy marroquí, es verdad hay.., en todos los sitios hay gente buena y gente mala, pero al menos me contraten una semana o dos semanas y que vean como trabajo y me ayudan y nadie no les gusta ayudar a la gente. Yo trabajaba cinco meses en un restaurante y trabajaba muy, muy bien, el jefe lo dice ahora. Él lo dice que era la mejor trabajadora y no quería contratarme ¿por qué? yo trabajé muy bien y no sé... Ha venido la inspectora y me han encontrado trabajando y me fui, entonces le han llamado para ponerle una multa o algo y tenía que mentir. Yo no tengo problema si digo que he estado trabajando estarán obligados de contratarme, pero yo decía que son buena gente y tal ¿no? no quiero que paguen 1.500.000 o algo así, decía que estaba practicando el idioma. Se ve que hablo.., bueno, normal, bastante español e intentaba de hablar mal para que la señora...

A - Se lo creyese.

E - Sí. Dije que estaba practicando

(Toman algo)

E - Bueno no ha pagado la multa y después no me han contratado a mí.

- O SEA QUE QUIZÁS ESE SEA EL MOTIVO ¿NO?, ¿NO EL QUE FUERAS BUENA TRABAJADORA SINO...?

E - No, no. Yo quería hacer esto porque decía que pasaba un tiempo bueno con esa gente no quería que tuvieran problemas y me fui y no quería trabajar con ellos otra vez, pero me he animado y tal porque necesitan personal y luego me enteré que ellos pueden contratarme, me pueden conseguir el permiso. Entonces pedí el contrato solamente una oferta.

B - ¿No quisieron?

E - Sí, ha dicho el señor: "vale, después, no sé qué.., espera un poquito y tal". Y el tiempo pasa, pasa y tengo exámenes, tengo estudios y estoy pensando y nada... Y ahora de los nervios tengo problema con el estómago, estoy fatal, voy a las urgencias y tal. Yo la vida aquí para mí es fatal, estoy muy mal y no soy la única, toda la gente está aguantando no sé por qué...

- Las "discriminaciones": Desde [D-Princ] las discriminaciones que en tanto que inmigrantes se pudieran proyectar desde la sociedad española remiten a "algo individual". En este sentido, se constata, por ejemplo que los empresarios "explotan [tanto] a los españoles, [como] explotan a los inmigrantes" en la medida en que los jóvenes españoles "también están trabajando en cualquier cosa".

A- Eso es algo individual, pero colectivamente lo que habría es que cambiar un poquito la cabeza, la mentalidad no solamente los españoles, porque bueno.., no todos los españoles son xenófobos ni no todos los europeos son xenófobos ni nada.

B – A mi la única vez que me discriminaron, me discriminaron por estar despeinada, o sea que me rechazaron de un bar que la pobre mujer después lloró pero.., yo es que sentí muy afectada, no me dejaba leer el periódico ni tomarme el café con leche. Bueno, pero yo vi que era (...) o por mucho que hablara porque era española y porque la tío estaba muy loca, o sea, no me discriminó por ser española y que yo sea

argentina ¿entiendes?, me discriminó porque estaba (...) y me había levantado con los pelos a tomarme el café con leche. Bueno, la de aquí era española, un día fue la policía a buscar el libro de reclamaciones y no lo tenía, lamentablemente., y yo no era legal. Discriminación (...) ni de abajo ni de arriba, ni del tercero, ni del cuarto, ni del primero.

D - No he sentido nunca por parte de nadie discriminación y por ser argentina nunca. En el único momento que me sentí discriminada fue también, por ejemplo, que entregué un currículum, o sea estudié geriatría también y fui a entregar a geriátricos y tal y sí les interesaba y me llamaban y todo, pero en cuanto vieron de que yo era extranjera y no tenía permiso me rechazaron, digamos que fue lo único que no encontré, pero después por otro lado no. Creo que eso también es conocer, yo también me muevo por un centro humanista, digamos, claro, trabajan y están más acostumbrados a ver gente extranjera ¿no?. Entonces la chica de la panadería donde estoy yo, ella es de este centro humanista ¿no?, entonces, claro que digamos que también sabe más o menos cómo son los extranjeros y de quién se puede fiar y de quién no ¿no?, esa es un poco mi experiencia.

Desde [D-Secun] las prácticas discriminatorias son referidas como un hecho “estructural”, hasta el punto de convertirse en objeto de un trabajo específico, de una inversión, de un gasto cuyo objetivo consiste en salvarlas simbólicamente: tanto conseguir un contrato, como conseguir el permiso de trabajo suponen la obligación del “vestir bien”, gasto en vestido y en “presentación de sí” que entonces se transforma en una necesidad no escamoteable.

E - Y para poder.., cuando te vas arreglar un papel o algo tienes que vestirti muy, muy bien y ponerte un perfume.., sí, eso es verdad. Para cuando te preguntan: “¿de dónde eres?”, dices: “marroquí”. Te miran vistiendo bien, pues un poquito. Entonces para poder estar bien con esa gente tienes siempre que estar muy bien. Entonces para vestir bien y arreglarse bien hay que tener pasta y hay que trabajar más horas y hay que... Nosotros los extranjeros necesitamos más pasta que la otra gente.

Este carácter “estructural” de las prácticas discriminatorias entre en conflicto con el marco precedente [D-Princ] cuando es proyectado sobre los mercados de trabajo y las condiciones de empleo: por un lado, se señala el hecho de “marroquíes con estudios que trabajan en la vendimia cuando los españoles con los mismos estudios pueden aspirar razonablemente a trabajar en otras cosas”; por el otro, se responde con “los españoles que también andan mal y son empleados en trabajos en negro”.

E – (...) Yo tengo un amigo que tiene.., no sé si el título de dirección de empresas y sabe francés, inglés, castellano, catalán, y está trabajando en las uvas.

¿EN UN...?

E - En los uvás, no lo sé...

- ¿QUÉ ES ESO?

F - Uvas, en el campo.

B - ¡Qué güay, cosechando!

- Sí, TRABAJOS...

A - En la vendimia

B - En el campo

A - En la vendimia, cortando las...

E - Sí, cortando esto. El problema que trabaja sí porque se ha casado y tiene niños y entonces tiene que trabajar y no ha encontrado ningún trabajo.., y además en negro, no ha encontrado ningún trabajo, entonces está trabajando así.., y si [fuera] español!..

C - No sé.., la sociedad española tienen la misma historia, o sea...

E - Bueno, al menos, al menos tienen posibilidades de trabajar.

C - Yo creo que tienen afinidades más justas a nivel.., un trato más justo a nivel de Estado, digamos, en cuanto a leyes, salud, educación, vivienda, lo que quieras y creo que tienen más posibilidades por ahí socialmente, bueno, están en su país, no tienen que insertarse y todo y, bueno (...) muchas esperanzas, pero tampoco por ser español tienen la vida solucionada.

A - Digamos explotan a los inmigrantes, explotan a los españoles, explotan a los franceses

B - Es un sistema...

A - Tienen más que ver con clases sociales que con.., bueno, igual sí los inmigrantes estamos un escalón por debajo de los españoles, pero yo tengo amigos españoles que están currando de camarero conmigo

B - Claro, hay un montón...

D - Y tratando de estudiar y gente que ha terminado sus estudios y que les cuesta un montón meterse en el rollo

A - Españoles que están trabajando en cualquier cosa, digamos, o sea, no un trabajo que te gustaría hacer.

- Las “necesidades” desde el primer marco de sentido [D-Princ] aparecen como necesidades evaluables en términos de “realidad” (escogidas) o “falsedad” (impuestas). Las segundas se corresponden, implícitamente, con las necesidades socialmente condicionadas, bien por la sociedad española o europea (frente a la sociedad de origen), bien por la televisión, la educación y en general, las ideas recibidas o impuestas.

F - Pero puede ser una cosa complementaria, pero la consideras como necesidad o no sé.., pero es obligado, se lo metes en la persona como necesidad, la tienes que conseguir incluso trabajar más horas, pero es lo que decíamos es cuestión de la política de consumo (...) Aunque no estés.., no estés metida en nada en el campo de la informática, te están cada día obligando más a usar esa tecnología.

B - Y es la misma gente que va generando esa misma necesidad, o sea es como te tiran la punta y la gente ya se va enredando. Y además de tener el ordenador en casa, tienen que estar navegando por Internet. Todos están hablando con.., esto que se hace en las relaciones es lo (...) de que pierdes el contacto con un montón de cosas, o sea y a esto lleva ¿no?.

D - Pero ya no puedes comprar ordenador para.., [la cuestión es] qué tipo de ordenador, pero...

B - No, no, no digo eso, digo a lo que se crean necesidades de las

cuales tú también tienes sufrimiento porque sufres por el ordenador que no puedes tenerlo.

D - Sí, claro.

B - Que no puedes tenerlo, que no estoy ahí, pierdes, toda la vida que pierdes ahí.

F - Y siempre retrasado porque cada día se avanza, siempre hay que estar avanzando y tú siempre te quedas atrás.

B - Es que si entras en ese círculo esa es la historia.

B - Me encanta el reciclar... Claro, también acerca del consumo me preocupa un montón y creo que he sido bastante radical en la elección de vida a ver si puedo continuar con ella ¿no? Porque la historia de este consumo está directamente... Es sólo consumir y tirar, no es que un ordenador se tira, es todo lo que hay invertido en ese horrible ordenador a nivel de material, o bien de material de tóxico, mogollón de historias, así que nadie se pone a ver como es todo esto ¿no?, no hay manera de reciclarlo, es usar y tirar; usar y tirar, usar y tirar y así terminamos todos para usar y tirar. Es que esta historia me da vueltas así bastante fuerte en la cabeza.

Desde el otro marco de sentido [D-Secun] es precisamente ése carácter social de las “necesidades” el que las iguala, el que las generaliza de tal manera que, lejos de “falsearlas”, las convierte en necesidades irrenunciables: tanto la comunicación (las relaciones sociales), como el transporte y la vivienda son necesidades comunes tanto para los autóctonos como para los inmigrantes. Son entonces las diferentes modalidades de su realización las que diferencian las condiciones de vida de los unos y los otros. Así, teléfono móvil y ordenador personal pasan de jugar exclusivamente en el terreno de la “distinción” y la “presunción” social para formar parte de las condiciones generales en las que se organizan y realizan hoy las comunicaciones y los intercambios en la gran ciudad. Exactamente igual que lo que puede suceder con el transporte (autobuses, trenes y metros) y la vivienda (los pisos en alquiler): ambos juzgados como “demasiado caros” e “imposibles”, respectivamente, para el nivel adquisitivo medio de las poblaciones inmigrantes.

A - Lo que pasa también... No digo que por ahí también..., no sé..., la vida que uno lleva aquí también te lleva a consumir ciertos productos como por ejemplo el móvil. En Argentina siempre me rehusé, o sea, el móvil... Bueno es muy reciente ¿no? El móvil en Argentina es..., bueno más o menos como acá, pero para mí era muy novedoso cuando me vine y como me había resistido en Argentina, dije: “No. ¿Por qué? Yo no quiero tener un móvil”. Aparte me parecía algo muy superficial, muy, muy...

B - Pensé que era por el boicot a Telefónica

A - ... de demostrar ¿no? como también cierto poder de llevar un móvil en la mano ¿no? un teléfono en la mano y aquí lo primero que hice..., creo que al tercer día me compré un móvil, ¿por qué?, por la cuestión de curro ¿no? para poder llamar, por la cuestión de que te puedan ubicar.

B - Si no tienes un sitio fijo ...

A - Pues no tengo un sitio fijo, no tengo un teléfono fijo y aquí es verdad

y las relaciones hasta amistosas, las amistades previamente casi siempre para ver.: “ah, bueno, ¿nos podemos...?, ¿estás hoy? ¿tienes ganas de ir a tomar una birra o un café o no sé qué...?” Entonces, como cambian también las relaciones con respecto a lo que uno está acostumbrado. En Argentina estás acostumbrado a pasar... a buscar a la gente y, bueno si la encuentro y tiene ganas de atenderme me atiende y sino... Pero aquí las costumbres, en ese sentido, son distintas y otro, también, calculo que influenciado porque mi entorno., llegué aquí, todo el mundo andaba con móvil y yo veía a gente no sé...

B - Y el mensajito es más barato y mandar el mensajito te sale más barato que llamar por Telefónica.

A - Y en fin, quizás es..., pero en mi caso, bueno, lo necesitaba

E - Lo que más se usa son los autobuses, trenes y metros hoy y son carísimos. Yo, por ejemplo, he estudiado en Tarrasa y para tener una tarjeta al mes es a 12.000 y no se hace descuento ni nada y los metros y los autobuses se paga un precio por la noche, otro..., cuando tiene una tarjeta de mañana, tarjeta de noche y cuando se acaba el metro hay que coger taxi o algo es caro es muy caro. Bueno, yo veo que el transporte es muy caro y se consume mucho, mucho, mucho, se usa.

A - Por eso nos colamos

B - Por eso el servicio (...) suele ser gratuito.

E - Por eso piensas siempre tener un coche o moto o algo, una moto.

F - Sí, yo quería añadir algo sobre esto, quería decir... Es un problema que tenemos los inmigrantes, mejor dicho los marroquíes. Nuestro tema, el tema de alquiler que no todos, casi no todos tenemos la posibilidad de alquilar un piso actualmente por muchos..., por el hecho de..,

E - Ser marroquí

F - Aparte ya no existen los pisos porque todo está en venta.

E - Claro

F - Y si encuentras alguno y te preguntan: “¿de dónde eres?”: “marroquí”, pues...

E - Entonces no, no puedes alquilar, tiene que venir contigo un español

F - Te ponen obstáculos, tienes que traer un aval, no sé qué para alquilar un piso y mucho rollo, al final.., eso por no decirte que no está alquilado ¿eh? o no decirte que no te lo vamos alquilar porque eres...

A - Marroquí

F - Claro. Esto puede ser por muchos problemas, por decir que los marroquíes no pagan que a veces es cierto por muchos motivos también por lo que estamos diciendo que uno alquila el piso y luego no sé.., le despiden del trabajo, no encuentra trabajo pues tiene que mantenerse, tiene que vivir, pues vivir en ese trance durante cierto tiempo, tres o cuatro meses y no puede pagarlo. Entonces no tiene otra opción, le echan a la calle ¿no?, es un problema que...

D - Y ¿porqué no puede pagarlo?

F - No puede pagar porque le echan del trabajo por ser inmigrante o marroquí, tiene dificultad de encontrar trabajo.

D - Que estaba trabajando en negro

F - Claro, no está contratado, tiene dificultad de encontrar trabajo y así

va el rollo.

D - No, a lo mejor también trabaja demasiadas horas, le pagan muy poco y no tiene posibilidad para buscarse otro trabajo mejor.

F - Claro, muchos motivo o si recurre a un asistente social como decías tú, pues no sé.., si le puede ayudar a encontrar un piso un poquito más barato, pues se encuentra con el problema de marginación como has dicho, le meten en un sitio marginado donde hay muchos conflictos, donde hay.., no sé.., una persona normal digamos que no puede vivir en ese sitio. Se forman especies de quetos.

- Los “estudios”: desde el marco de sentido “principal” [D-Princ] el valor y las posibilidades de promoción socio-laboral abiertas por los títulos educativos son puestas en cuestión (“no me ha servido para mucho”, “no me ha abierto demasiadas puertas”). Esta situación se corresponde con un horizonte de expectativas que presenta unos contornos muy borrosos: “irse al campo”, “ir haciendo”, “buscarse la vida como se puede”, etc. Expectativas que presentan como límite el no-proyecto o el anti-proyecto: “el futuro no se puede disfrutar ahora, hay que vivir el aquí”.

E – (...) Yo lo veo [que] cuando voy a tener un título podré trabajar mejor, ganaré mejor, entonces viviré toda mi vida mejor. Entonces, en este tiempo si estoy muy mal, muy mal aguanto porque veo que después estaré mejor, yo pienso así.

C - Yo no lo veo así.

A - Yo tampoco. Yo tengo un título...

C - No me ha servido para mucho, de hecho creo que por ahí antes es un concepto un poco por ahí de la generación de nuestros padres ¿no?, de ¡ah! el nene tiene un título y ahora creo que...

[...]

OYE ¿TU EXPERIENCIA ES DISTINTA POR LO QUE DECÍAS?

C - Sí, sí.

¿EN CUÁNTO A LOS ESTUDIOS?

C - Sí

¿EN QUÉ SENTIDO?

C - En el sentido de que tengo un título pero no me abierto demasiadas puertas a nivel laboral. Bueno, por ahí.., ahora estoy trabajando un poco más en lo mío, pero he trabajado de camarera y no sé.., un montón de curros que no tienen nada que ver con lo que hago. Soy periodista y bueno, no sé.., uno se busca la vida como puede ¿no?, pero que por ahí antes sí o con una profesión un poco más tradicional por ahí si uno consigue curro, si uno es médico no sé.., igual sí consigue curro porque los médicos necesitan, pero con cosas así no.

-OYE, UNA COSA, SE ME OCURRE UNA PREGUNTA EN TU CASO QUE HAS DADO UN POCO UNA NOTA DIFERENTE DE VALORACIÓN DE.., DIGAMOS DE UNA SITUACIÓN DE POCOS INGRESOS, PERO QUE PUEDES VIVIR BIEN, ¿PERO CÓMO VES TUS LAS POSIBILIDADES DE ESE ESTILO DE VIDA EN RELACIÓN AL FUTURO?, AHORA ESTÁS SOLA ¿NO?

B - Vivir bien, o sea para mi, igual alguien lo sufre un poco. Internarme

en el campo

¿EN EL CAMPO?

B - Bueno, sí, montarme una vida, bueno es mi concepto de vida, como una vida un poco rara, ná tu huerta, tus verduras o para no entrar en el plan del consumo es que no le veo como otra salida.

¿AL FINAL LO VERÍAS MUY DIFÍCIL ESO, CON LA FAMILIA, POR EJEMPLO Y DEMÁS?

B - Tampoco es que tenga tanta adicción de futuro, vivo bastante el aquí y no estoy pensando, o sea.., muy lejos o sea de pensar que todo.., sí que me sacrifico para hacer las cosas que me gustan, porque me gusta aprender y hacer curso y por ello también pago y...

A - Y es tu consumo

B - Y es mi consumo totalmente y lo hago porque hay actividades que me interesan hacer ¿no?, pero no me mataría en el presente porque es que.., a ver sino veo todavía el futuro y no me lo puedo disfrutar ¿no?.
No, no tengo mucho.., voy haciendo...

Desde el segundo modelo de problematización, los conocimientos y su certificación, el título educativo, emergen como la única esperanza individual de cara a vencer los obstáculos que la “discriminación” impone a los inmigrantes ante la promoción y la inserción social, a la posibilidad de “vivir bien”. Lo vimos antes: “Yo lo veo [que] cuando voy a tener un título podré trabajar mejor, ganaré mejor, entonces viviré toda mi vida mejor. Entonces, en este tiempo si estoy muy mal, muy mal aguanto porque veo que después estaré mejor, yo pienso así.” Esta fe depositada en los bienes educativos se coloca así en el centro de unas expectativas bien delimitadas en términos de proyecto, u “objetivo”: “sacar la carrera – trabajar mejor – vivir mejor”.

E – (...) Bueno, hay que trabajar para poder seguir aquí. Porque tienes un “but”, dicho en francés, que es sacar la carrera y poder trabajar mejor
-¿UN OBJETIVO, NO?

E - Sí, un objetivo. Entonces para poder sacar la carrera hay que luchar y para.., hay que luchar y hay que poder estar bien hasta este punto, entonces comer bien, vestirse bien, estar bien.

-OYE UNA COSA, PERDONAR, TÚ ME HAS RESPONDIDO A UNA CUESTIÓN, PERO ME GUSTARÍA SABER QUÉ OPINIÓN TENÉIS LOS DEMÁS ¿NO?, QUIZÁS TU YA HAS HABLADO EN ESE SENTIDO ¿NO? ¿CÓMO VEIS QUE VA A EVOLUCIONAR VUESTRO FUTURO? ¿QUÉ ESPERÁIS? PORQUE HABÉIS PLANTEADO UN CUADRO QUE PARECE BASTANTE SOMBRÍO ¿NO? DE LA SITUACIÓN ACTUAL, EN CUANTO AL TRABAJO, EN CUANTO AL CONSUMO, LAS POSIBILIDADES Y DEMÁS, ¿PERO CÓMO VEIS LAS PERSPECTIVAS DE AQUÍ A CINCO AÑOS O COSA ASÍ?.

E - Yo veo que las cosas van bien, van mejorando. Yo creo que la vista de los europeos a los extranjeros y además de los catalanes a los extranjeros va mejorando porque creo que hay gente que ha empezado a entender un poquito no sé.., cuando vas a un sitio creo que hay gente que quiere ayudarte porque es extranjero y no te miran de una manera que eres marginado una vista mal, yo creo que al futuro.., el futuro las

cosas van mejorando. Yo tengo mucha esperanza.

A - Esperanza

E - Sí, por eso intento estudiar más porque creo..., veo que después podré trabajar mejor y podré tener un puesto bien con esa gente, hablando idiomas, teniendo una cultura como ellos y pudiendo seguir de ser una persona del Tercer Mundo podré estar en un sitio..., en Europa bien, necesito solamente aprender idiomas y no sé..., saber más, no sé...

2.4. Como acabamos de ver, tan sólo en el contraste en los temas de “discriminaciones” y “estudios” la oposición entre uno y otro marco de sentido se hace explícita: en todos los demás, los discursos de uno y otro signo, tienden a desplegarse en paralelo. Esta situación es posible a partir de un consenso formal o aparente trabado por el grupo; **en todos los casos se arranca de la centralidad de las prácticas de consumo en tanto que “formas de vida” y de la problemática abierta por la hegemonía de los valores adscritos a la ideología “consumista” dominante sobre éstas.** De esta manera, si hemos venido nombrando como “principal” y “secundario” a cada uno de ambos marcos de sentido es en relación con este consenso implícito trabado en el grupo: es el marco proporcionado por “D-Princ” el que aquí sirve de referencia permanente. Este “consenso” genérico se traduce en **una apuesta formalmente compartida por todos: la posición legítima (forma de vida) frente al “consumismo” imperante pasa por la “austeridad” y la “economización” (frente al “tener por tener” y al “despilfarro”).**

Este consenso aparente recubre, sin embargo, **dos traducciones de los sentidos adscritos a la “economización” significativamente diferenciadas: en un caso [D-Princ] ésta tiende a aparecer como “posibilidad”, como una “opción” para o del “individuo”; en el otro [D-Secun] ésta tiende a aparecer como una “constricción”, como una “determinación” que pesa, específicamente, sobre el “inmigrante”.**

B – (...) A mi España me parece que..., a nivel de vida te puedes..., hombre para lo que estamos acostumbrados nosotros, te puedes montar la vida relativamente bien y más o menos con muy poco y no consumir tanto. En cuanto a mis padres si eso..., que ellos están todo el tiempo como quejándose, “ahora nos morimos de hambre, ahora (...)”, que es lo que se dice en Argentina. Y si por estar sola, aprendí lo que es morirse..., también porque tengo esta forma de ver las cosas. Para mi morir de hambre es no tener para comer y para ellos igual morir de hambre, bueno, es una familia, una estructura con muchas cosas ¿no?, nada..., tienen dos coches, el televisor, ven un montón de películas, que a mi no me interesan ¿no? Pero el medir las cosas de esta manera es como un poco extraño ¿no?.

E – (...) En mi país yo..., bueno las cosas eran baratas y nunca no he pensado en el precio de cada cosa, por ejemplo, cuando voy al supermercado no voy al precio, cojo las cosas y pongo en la bolsa, pero ahora miro el precio y, claro, el precio cuando es bajo, la calidad es fatal. Entonces en la ropa y en todo..., tienes que esperar hasta las rebajas para comprar ropa e irte a un supermercado, “El Día” para comprar comida y siempre vas mirando el precio y eso..., la única cosa que no miras el precio es el transporte

2.5. El despliegue de ambos marcos de sentido no se produce, sin

embargo, exclusivamente desde la superposición o el conflicto. **En, al menos, una ocasión el “D-Princ” se ha visto en situación de repensarse en los términos propuestos por “D-Secun”.** En esta situación, “A”, cuyo discurso se mueve a lo largo de la discusión entre uno y otro marco de sentido (probablemente por ser el único miembro del grupo que es el sujeto, propiamente hablando, de su situación de inmigración, es decir, que no es “hijo de inmigrantes”), cambia completamente su código frente a las interpelaciones directas de “E” (mujer, marroquí, trabajadora ocasional en hostelería, como camarera o recepcionista, y que cursa estudios de idiomas): trabajar de camarero, trabajar “en negro”, pasa de pensarse como una “opción” temporal elegida (“mientras se acaban los estudios”, “como tantos otros jóvenes españoles”) para pensarse en términos de una constricción estructural relativa al carácter de “inmigrante” de los sujetos: “todo el mundo está en la calle, montón de extranjeros trabajando en negro”. Finalmente, D (mujer, argentina, trabaja en una panadería, vive con sus padres, cursa estudios de educación especial para niños sordomudos y ciegos, y es miembro de un centro humanista), reconduce el discurso otra vez hacia el código inicial: “claro, pero lo primero es eso, primero tienes que trabajar en negro, bueno yo creo que es ponerle un poco de paciencia también, ¿no? (...) yo ahora estoy trabajando de panadera y no es mi objetivo trabajar de panadera para toda la vida, para algo estoy estudiando, para algo estoy tramitando mi residencia con permiso de trabajo, ¿no?” Reproducimos a continuación toda la secuencia:

A – (...) Ahora estoy estudiando y estoy haciendo un postgrado, pero tengo otra concepción con respecto al estudio [distinta a la de considerarlo como la única vía segura de promoción social].

E - ¿Qué haces?

A - Comunicación audiovisual, digamos, o sea tengo un título y estoy trabajando de camarero y bueno.., es lo que hay, me encantaría hacer algo relacionado con mi profesión u otra cosa que no tenga que ver con mi profesión porque...

E - No es mal trabajar de camarero o trabajar de limpieza, es para poder vivir, pero después cuando te dan un título y ves que otra persona tiene menos capacidades que tú que trabaja en un sitio y tu no, que te quedas siempre trabajando de camarero porque es extranjero, eso lo veo un poco...

A - Mira, salvo a la gente que le guste por profesión la hostelería o, bueno, creo que a nadie le gusta limpiar una casa ¿no?, pero bueno, hay gente que si le gusta. Pero digo salvo a la gente que le gusta la profesión de hostelería y que me parece respetable porque hay gente que le encanta ¿no?, la imagen de que tiene que sobrevivir trabajando de camarero digamos no esta mal, porque bueno es un trabajo todo, pero la verdad es que...

E - Pero sino quieres trabajar de camarero en toda tu vida

A - Seguro. Yo quiero trabajar un año más de camarero, me pego un tiro en la cabeza.

E - Te ves obligado de trabajar de camarero toda tu vida porque...

A - Si me veo obligado a trabajar de camarero toda mi vida, creo que ahí sería una frustración total.

E - Claro, es lo que hay. La gente.., los extranjeros en general están

siempre obligados a trabajar un trabajo porque.., y siempre están.., siempre no se sienten bien, siempre dicen, “ah, bueno, es para poder vivir”

A - Se conforman

E - Sí.

A - No, creo que no hay que conformarse, lo que pasa que también un montón de trabajo lo que dijimos hoy, la cuestión de los papeles. Yo he buscado otro trabajo que no sean de camarero, pero siempre está el rollo de que: “bueno, ¿tienes permiso de trabajo”: “no, lo tengo en trámites”: “ah, no, pero nosotros no tomamos...” Y es una mentira esto está hecho... qué pasa que la ley de extranjería, ¿qué quiere?

E - No sé...

A - La ley de extranjería justamente lo que quiere es que no tengamos permiso, para estar sólo trabajando en negro, así la mano de obra sale mucho más barata.

D - Claro

A - Es obvio porque la mano de obra la necesitan. Entonces es un juego tan cínico que por un lado te dicen, “ah, no queremos extranjeros ilegales”, pero por otro lado no quieren extranjeros blanqueados tampoco, porque los extranjeros blanqueados tienen acceso a la Seguridad Social, tienen... digamos los mismos derechos por más que estén tan explotados como muchos españoles, pero bueno les sale más caro al empresario, de contratar les sale más caro un extranjero blanqueado que un extranjero negro, un extranjero negro no paga la Seguridad Social, no cotiza, etc., etc. Entonces es ese jueguito de bueno, no queremos eso ¿no?, no queremos gente, extranjeros sin papeles, pero tampoco los queremos con papeles, porque sino.., cómo es, nos darían los papeles ¿no?. Todo el mundo está en la calle, montón de extranjeros trabajando en negro.

D - Claro, pero lo primero es eso, primero tienes que trabajar en negro, bueno yo creo que es ponerle un poco de paciencia también ¿no?, o sea, yo por ejemplo, mis padres vinimos aquí porque veíamos mejor futuro que en Argentina ¿no? y yo, bueno, yo ahora estoy trabajando de panadera y no es mi objetivo trabajar de panadera toda la vida para algo estoy estudiando, para algo estoy tramitando mi residencia con permiso de trabajo ¿no? y es algo temporal que yo creo que en un futuro tampoco muy lejano sé que se va a solucionar ¿me entiendes? porque yo de aquí a un año y medio he acabado mis estudios y sé que el permiso de trabajo dentro de poco lo voy a poder tener y trabajar, digamos en lo que a mi me gusta si es que encuentro trabajo, que es algo que por ejemplo, la gente. Bueno, yo por ejemplo, lo que estoy estudiando también, digamos que me movía un poco para saber si tiene futuro o no tiene futuro lo que yo estoy estudiando.”

3. MUJERES ADULTAS LATINOAMERICANAS.

Como vimos en la primera parte del análisis el discurso de este grupo (RG-2) se caracteriza en términos generales, y en relación con el grupo precedente, por **señalar invariablemente el consumo y las prácticas con él**

relacionadas en términos casi exclusivos de “carencias” en relación con las poblaciones autóctonas. Como ocurría en el caso anterior, este discurso general aparece, no obstante, atravesado por dos marcos de sentido diferenciados: un modelo de problematización que vamos a denominar también “principal” [D-Princ] y un modelo que vamos a denominar “secundario” [D-Secun].

Composición RG-2:

A- Mujer, chilena, 45 años, exiliada política, 11 años en España, nacionalizada española, 1 hijo, contratada como autónoma en oficinas;

B- Mujer, chilena, 28 años, exiliada política, 11 años en España, nacionalizada española, sin hijos, trabajadora ocasional en el pequeño comercio, estudios de arte dramático;

C- Mujer, peruana, 39 años, exiliada política, 3 años en España, esperando la nacionalización, 4 hijos, trabaja como peón en pintura;

D- Mujer, ecuatoriana, 37 años, 3 años en España, 1 hijo, con permiso temporal, trabajadora en el sector de Servicio Doméstico;

E- Mujer, ecuatoriana, 32 años, 3 años en España, 3 hijos, con permiso temporal, trabajadora en el sector de Servicio Doméstico;

F- Mujer, dominicana, 40 años, 10 años en España, 3 hijos, en paro, trabajaba en el Servicio Doméstico;

G- Mujer, mexicana, 23 años, 3 años en España, 1 hijo, cobrando prestaciones por invalidez y por hijo.

3.1. Según el primero [D-Princ] la problemática del consumo (“los usos del dinero”) es integrada en una reflexión muy general y abstracta sobre **la inmigración en tanto que “problema social”**. Esta reflexión sitúa las “carencias” adscritas al consumo en un eje cuya dirección viene orientada por **la “inserción en la sociedad española”**. “Inserción” que presenta como sus contenidos diferentes conquistas (la nacionalidad; la nómina fija, la seguridad social y el piso en propiedad) y que **se va a apoyar en un saldo positivo a favor de la sociedad de inmigración (“le aportamos más de los gastos que le producimos”)** para reclamar **la igualdad de oportunidades frente a las poblaciones autóctonas**. Este esquema subyace, fundamentalmente, tras los discursos de A y B (ambas chilenas, exiliadas políticas, con más de 10 años de estancia en nuestro país y nacionalizadas españolas).

B – (...) no hay ningún tipo de ayuda, te dejan solo, hay mucha gente que no sabe escribir el idioma, hay gente que viene de África y no hay..., y no hay ningún asistente social, no hay nadie que te ayude, que te diga, mira tienes que rellenar estos formularios, nada, o sea, te ponen siempre problemas para que tú puedas avanzar, al final, yo lo veo como un gato encerrado, si eres listo y te espabilas y haces tus papeles y te dan la nacionalidad, con la nacionalidad empiezas a conseguir otras cosas. Yo con nacionalidad he conseguido otras cosas que no tenía, yo ahora puedo trabajar, antes trabajaba, pero en hostelería, ahora puedo también de hostelería, yo soy actriz, pero como el teatro y todo eso..., bueno, pues no se puede vivir así como un... Pero el sistema está pensado para tener una nómina fija porque así viven los españoles con

una nómina fija, se pueden endeudar, pueden pedir créditos al banco, se pueden comprar un piso y pueden tener un sistema español que nos hacen creer que parece que va bien, pero es que no va bien, porque sino tienes una nómina fija o mínimo de seis meses o un año no te dan un crédito para nada, ni para un joven español, y para un joven inmigrante menos. (...) Todo el sistema está pensado para gente que cotiza todos los meses un sueldo fijo y al año le sale tanto, pero si no eres así, ya tienes que buscarte la vida. Yo lo veo pues igual que en cualquier parte del mundo, o sea ni más ni menos.

A- O sea que gastos no le producimos a la sociedad española, yo creo que no, que no somos ni un estorbo ni un gasto para la sociedad española. Yo creo que la sociedad española como toda la Comunidad Económica Europea necesita del inmigrante y va a necesitar cada vez más. Yo veo como problema la sanidad, Europa en veinte años va a ser un país de viejos, España va a ser un país de viejos. Todas las casas que han comprado los alemanes y los suecos la gente jubilada por qué lo hacen porque ahí viven con jubilaciones excelentes. Entonces con lo que ganan con jubilaciones excelentes aquí viven como reyes los que vienen de los países más desarrollados. Entonces si la pregunta es si los inmigrantes producimos gastos a la sociedad española pues yo creo que no.

3.2. Según el segundo [D-Secun] la problemática del consumo (“los usos del dinero”) es integrada en una reflexión más personal y concreta que parte **del hecho migratorio como una “experiencia personal”**. Esta otra reflexión sitúa las carencias ligadas al consumo en otro eje, eje cuya dirección se enfoca hacia la **“supervivencia” cotidiana** en nuestro país. La “supervivencia” dependerá aquí de las posibilidades de fajarse frente a diferentes adversidades: el cuidado de los niños, los gastos del hogar, las necesidades de los familiares en el país de origen, la mala fe de los empleadores, etc. Aquí es la gravedad de muchas de estas situaciones las que se bastan por sí mismas para **reclamar no tanto una equiparación en las “condiciones” como una mejora de las “situaciones”**. Este esquema subyace más generalmente tras los discursos de C, D, F y G.

F- Pues a mi no me llega para ahorrar porque yo pago una casa, una casa de sesenta y cinco mil pesetas, aparte del agua y la luz y teléfono porque como uno está fuera de su país tampoco puede estar incomunicado por si acaso algo.., porque tengo hijos allí, tengo aquí, tengo que tener el teléfono para que me localicen y el niño de mi hija paga treinta y cuatro mil pesetas de guardería y ella gana cincuenta porque no tiene trabajo, o sea que.., prácticamente el único sueldo que está llegando a mi casa es el mío y yo me quedo con.., porque yo no trabajo en una empresa, yo trabajo en casa de una amiga. Yo ni siquiera la jubilación la tendré porque claro pago Seguridad Social, pero hasta que no tenga setenta años o...

C- Bueno, pero como todos.

F- O esté inválida, pues no creo yo que me vayan a jubilar, o sea que lo mío para ahorrar yo no lo veo claro ¿eh?. Me tendré que ir a Santo Domingo como vine

(Sonrisas)

D- Bueno, yo hablo de los tres años que voy a tener aquí, prácticamente el primer año como para todos los inmigrantes es más que difícil básicamente por la cuestión de los papeles. En cuanto a los gastos, bueno, el primer año lo que hice fue trabajar, trabajar y trabajar. Estaba sola, me fue más o menos bien, no pagaba impuestos, no pagaba vivienda, estaba interna, o sea que bien, todo bien, pero ya una cosa y otra cosa tuve a mi niña, mi niña tiene veinte meses, los gastos que en ella incurren son..., que una no se imagina en lo que se mete, pero ya así mismo por uno u otro lado tengo la beca como dice ella, tengo la beca, me ayuda la Comunidad, pago quince mil pesetas de guardería, arriendo, luz, agua, o sea, todos los gastos, la comida, la comida de la niña, como se dice básicamente, imposible ahorrar, imposible, básicamente en esta cuestión: gastos, más gastos y más gastos, sino es una cosa es la otra. Tú dices..., el próximo mes una cosa, por desgracia o por otra circunstancia una de los tres, de la familia donde..., vaya en medicamentos, vaya una cosa, o sea difícil, o sea la situación es difícil y mucho, mucho, mucho más integrarse a la sociedad como dice aquí la compañera, no sé que tiempo ella tenga, pero me imagino que ya hará muchos años.

3.3. Como en el grupo anterior ambos esquemas conviven y se despliegan a partir **de un consenso implícito previo: la identidad del inmigrante en tanto que inmigrante, esto es, su “naturaleza” se levanta desde, por y para el trabajo (frente a la indigencia o la delincuencia, por ejemplo).** “D-Princ” proyecta esta “naturaleza” en términos positivos, de tal manera que **el inmigrante entendido como trabajador se convierte en sujeto de derechos**, siendo la inexistencia de una política de discriminación positiva por parte del Estado, esto es, de “ayudas”, el blanco principal de las críticas. “D-Secun”, por su parte, la proyecta más frecuentemente en términos negativos, de tal forma que **el inmigrante entendido como trabajador es evaluado como objeto de constricciones**, resultando, por ejemplo, la “imposibilidad de ahorrar” una de sus más sentidas características.

A- Yo llegué en el 89 y también exiliada política y sí te cuesta y sí que te cuesta mucho. Ahora, gastos, nosotros, si se trata esto de producir gastos en la sociedad española yo creo que no. Yo creo que no porque no somos indigentes (...) y aquí lo que tenemos es que sobrevivir, o sea, no vivimos de la caridad, aunque trabajes..., es un dinero que igual lo inviertes porque estás alquilando a un señor español o estás..., lo que yo te decía..., o sea es que es todo. Indigentes no somos porque (...)

B- Porque nunca lo ha sido tampoco ni en tu país ni aquí.

A- O sea, aquí cuando vienes, uno sale por razones, ajena de la vida que te ha tocado vivir y te vienes porque a nosotros nos hablan de la madre patria y que España pues es maravilloso y todo eso y que aquí... Yo te digo, yo no he tenido problemas desde que llegué a este país no he tenido ningún problema, pero que me ha costado mucho.

F- Pero tampoco ayudas...

A- No, no.

D- Tampoco es nada gratis.

F- O sea, a mí nadie me ha ayudado en nada, ni a darme, ni alimentarme, ni a mantener a mis hijos, ni de casi nada porque al tercero, fui a pedir una beca del comedor de mi hija de enmedio, pero...

B- Pero más o menos yo pienso que... Yo llevo también once años aquí y como más joven como no tengo hijos, no tengo tantos gastos ni nada, pero los he vivido, no hay más ayudas, más allá de las que le darían a un español, o sea, no hay un sistema político que ayude al inmigrante

F- No existe.

3.4. A diferencia del grupo precedente la relación entre ambos marcos de sentido resulta netamente favorable al primero. Esta situación revierte en el hecho de que el contraste entre ambos esquemas nunca se haga explícito en la discusión. El repaso que vamos a realizar a continuación en relación con los tratamientos que se suceden sobre los diferentes temas, “racismo”, “remesas”, “economización” y “cultura”, va a contar con **el sobre-entendido y el malentendido** como dos de las principales operaciones de traducción y re-traducción que van a permitir a los diferentes miembros del grupo “hacer como si” (habláramos de lo mismo cuando se habla de cosas diferentes)⁶. Veamos un primer ejemplo de ello:

A- A mí me da igual la experiencia de cada uno y como inmigrante tienes que aportar..., porque aparte de trabajar, lo de cara a la Seguridad Social los que estamos legales, al principio cuando llegamos nadie está legal. Pero de la otra forma aunque sea el dinero negro que te pagan haciendo lo que hagas, ese dinero igual lo tienes que sacar; porque tienes que comer; porque te tienes que vestir; porque tienes que pagar un alquiler, porque tienes que pagar a lo mejor una guardería o alguien que te cuide al pequeño cuando tu tienes que ir a trabajar, o sea que el dinero que percibes se queda acá. (...) Y después cuando ya estás legal, pues..., porque está la Seguridad Social, ahora el veinticuatro hay que hacer una declaración porque si no lo consigues... En el sentido de poder comprar un piso, de poder ser un poquito más normal en esta sociedad española (...) Sobre todo en el momento de pedir papeles, según como te ven, como te reciben. Yo en mi caso particular no he tenido nunca problemas, pero sí lo dicen otros amigos y amigas, entonces..., te molesta. Te molesta porque al final todos somos seres humanos iguales y por una u otra razón hemos salido de nuestros países para tener una calidad de vida mejor y te vas encontrando con un montón de (...) un trabajo día a día y abrir tu camino, encontrarte gente amable (...) Es un poco...

C- Bueno siguiendo con la línea. Yo soy asilada política por mi esposo que es el titular y cuando vine aquí vine con dos niños y al año de estar acá me nacieron dos niñas y entonces actualmente tengo cuatro niños y vivo acá con mis cuatro hijos. Entonces el afán y creo que de todos es el trabajar para mantener y sobrevivir , digo yo, no es vivir, es sobrevivir en

⁶ Es muy significativo, en este caso, dada la diferencia que separa uno y otro marco de problematización, las formas que adopta el consenso formal que va a permitir que ambos marcos desarrollen sus discursos en paralelo (esto es, sin llegar nunca a una confrontación explícita entre ambos): se trata, como hemos visto, de la situación de “inmigración” entendida “en, para y por el trabajo”. Las traducciones y re-traducciones que vamos a observar operarse a partir de este consenso interpelan la posición los sujetos más generalmente adscritos a D-Princ, A y B: las “continuidades” supuestas con el discurso de las otras participantes, ¿suponen una continuación (si acaso en términos “simbólicos”) de la situación de “inmigración” más allá de la “naturalización” operada por la conquista de la nacionalidad española (situación de A y B) o se trata de una mera táctica discursiva forzada por la situación contextual inmediata de un grupo de discusión en el que la mayoría de las participantes resultan trabajadoras con permisos temporales en el sector del servicio doméstico?

la sociedad en la que estamos ¿no? como ha dicho la señora, pues pagamos casa, consigo algunas becas en cuanto a guardería o comedor de los chicos, entonces el resto como no me dan la beca completa, el resto lo tengo que cubrir yo, la alimentación de la familia también ahí se gasta, está un poco la renta también ahí se va dinero, entonces es para eso..., para sobrevivir, ese es mi caso y ya está.

“El afán de todos (...) es trabajar para mantener y sobrevivir, digo yo, no es vivir, es sobrevivir en la sociedad en la que estamos, ¿no?, como ha dicho la señora” La “señora” interpelada es “A”, para la cual, sin embargo, “sobrevivir” presenta un contenido muy diferente al que “C” le supone aquí: “poder comprar un piso, poder ser un poquito más normal en esta sociedad española (...) tener una calidad de vida mejor.”

- La exclusión . Efectivamente este juego de traducciones recíprocas se sucede permanentemente a lo largo de la discusión. Tras las “carencias” que caracterizan las condiciones de vida y, en su seno, los niveles adquisitivos, de los inmigrantes, se encuentran handicaps sociales de orden legal y laboral impuestos por la sociedad receptora, cuyo mínimo denominador común es una ideología laxa de la “discriminación”. Ésta, sin embargo, se despliega desde dos “causas” diferentes: la “falta de información a la sociedad española”, por un lado [D-Princ]; el “racismo” de esa misma población, por el otro [D-Secun]. En el primer caso el sujeto interpelado es, invariablemente, el Estado (una cuestión de políticas de “información” e “integración”). En el segundo, son las actitudes, valores y prácticas de la propia sociedad civil (funcionarios, empleadores, etc.) las que son puestas en cuestión (una cuestión de “humanidad”).

F- No pueden tener a la gente haciendo colas desde las seis de la mañana hasta las dos de la tarde en un solo sitio sin baños porque yo lo veo eso como..., subdesarrollado, lo veo peor que hasta en mi país.

C- Eso es denigrarte como un ser humano, o sea..., somos todos iguales.

F- Para buscar unos papeles tienes que levantarte a las cuatro de la mañana, hacer una cola como, como negros que somos y luego que haces la cola, te dicen que hay uno que ya vinieron ayer y cogieron el turno de hoy, o sea, tú te vas del trabajo que te pagan n'a, ni el trabajo, porque te tienen explotado y no te quieren dar permiso para arreglar tus papeles y cuando vas allí no te dicen: vete porque no hay..., “no, espera”. El frío matándote aquí como animales, arropados por el frío y cuando llega las nueve de la mañana, te dicen: “ah, porque hay un grupo que vino ayer, si sobra tiempo, entonces pasas tú”. Pero claro somos cincuenta y estamos esperando que sobró el tiempo, cuando son la una y cuarenta y cinco: “vayánse que ya no hay tiempo”, eso no es justo, yo lo que digo es que pongan una norma, todo el mundo puede llegar a las nueve de la mañana y entrar y arreglar su papel, pero no poner ahí como animales porque a los españoles no lo hacen, se van a un registro, hacen sus cosas y se van a sus casas, pero nosotros no. Nosotros tenemos que hacer una cola a las cuatro de la mañana

D- Para coger número a las nueve de la mañana y nos mandan hacer colas

F- Y ahí uno no encuentra un baño, uno no encuentra donde hacer nada. Si uno se está haciendo un pis a escondidas detrás de un coche porque no se aguanta un pis, hasta un término se aguanta, pero cuando tú te ves apurada, ¿tú qué vas hacer? hacerlo donde puedas, o sea que estamos como animales...

[...]

B- Pero eso es falta de información a la sociedad española, hay tanto miedo al inmigrante que la gente teme, o sea, no todos por ser inmigrantes somos delincuentes o somos ladrones porque no. Porque el que era ladrón en Marruecos seguirá siendo ladrón aquí o habría que ver en qué circunstancias se está dejando al inmigrante para que sea delincuente. Si hay un exceso de inmigración pues que lo solucionen, lo que no puede ser es que dejen entrar a mucha gente y luego no haya ni trabajo, ni facilidades de nada (...). Pero yo creo que el español tiene falta de información, no sabe muy bien ni siquiera de donde vienes. Dónde está Chile, o dónde está.., todo está en el mismo sitio ¿sabes? y no tiene ni idea realmente que tú vienes de un país que estamos como ellos, pero en otro, en otro momento con más diferencias sociales puede ser, pero yo he tenido que explicarle a mis amigos en 3º de BUP que no íbamos.., que no éramos indios, o sea que teníamos ordenadores y que probablemente nuestro sistema de red sea más rápido que el de aquí porque tenemos a los yanquis para bien o para mal muy cerca, pero vemos la tele, o sea, hay falta de información, entonces si hay falta de información, la gente tiende a mirar siempre menos lo que no está como uno cree que está. (...)

El sobre-entendido que permite la continuidad entre uno y otro marco de sentido puede verse en la siguiente interpelación: un ejemplo muy diáfano de las “actitudes” y “valores” denunciados en un caso es seguido por un discurso que, concediendo una cierta realidad a los referentes que fundamentan esas actitudes en la población autóctona [“Que sí, hay cantidad de inmigrantes que trafican y que roban (...)”], descarga su responsabilidad invariablemente sobre el Estado y la ausencia de políticas de integración [“si el gobierno o las comunidades no hacen nada para insertar a esa gente a la sociedad española de forma más válida pues pasa lo que pasa”].

C- Te digo una cosa, antes de ayer yo iba al metro e iban dos españolas hablando y yo iba así y le dice una a la otra: “tú sabes una cosa..., en un departamento querían a una chica y ¿tú sabes a quién pusieron?, a una peruana. Fíjate tantas españolas que hay y no pusieron a una española, pusieron una peruana”. Yo voy leyendo y ellas van hablando, hablando, porque eso no puede ser, tantas españolas como hay aquí, a poner una peruana aquí. Entonces yo me puse así y les dije: “¿y qué tiene la peruana?”, por qué ellos la pusieron... Era porque igual se podía desenvolver en el puesto, o sea que tú encuentras mal que cojan a una peruana ¿por qué? porque la peruana es peor que tú y eso no puede ser porque sea inmigrante, tú la estás rebajando un poco, igual tendrá la misma importancia que tú, eso es una cosa injusta y me dijo: “ah, nada, nada, nada”.

A- Creo que es importante tomar en cuenta para que no se formen guetos como el problema que había en Lavapiés el gobierno o las comunidades deberían de invertir dinero, en ver de qué forma al inmigrante se le inserta más rápidamente a la sociedad española y no se le excluye. Porque también si se le excluye, si le coge dificultad se van formando los guetos y es ahí cuando aparecen..., pues los delincuentes porque siempre son los inmigrantes los que roban, los que asaltan, los que trafican, los que todo. Que sí, hay cantidad de inmigrantes que trafican y que roban y que es una pena que es una lástima y que en su país lo harán igual o porque pensarán que aquí en España es robar, no lo sé, pero si el gobierno o las comunidades no hacen nada para insertar a esa gente a la sociedad española de forma más válida pues pasa lo que pasa.

- Las remesas. En relación con la estructura general del gasto, la “integración” que se coloca en el punto de mira de “D-Princ” (“ser un poquito más normal en la sociedad española”) se concreta en las condiciones que harían posible (“trabajo con nómina”; “nacionalización”) la deducción del ahorro de proporciones suficientes de ingreso como para conseguir una cierta capacidad de endeudamiento, homologable con el (supuestamente) elevado nivel de consumo de la población autóctona (comprar un piso, pagarse un seguro privado, etc.). La irrupción, desde “D-Secun” de las “remesas” en relación con dicha estructura del gasto, esto es, el “tener que mandar a los que están allí” al referirse a imposiciones u obligaciones no relativas a la sociedad receptora no encuentra otra traducción desde “D-Princ” que forzar su lectura invertida, su lectura desde la sociedad de inmigración: “el hecho de mandar para allí genera, también, beneficios aquí”.

F- Yo no recibo de allí, yo de lo poco que gano, les tengo que mandar a mis hijos que están allí también.

O SEA, ESA ES LA SITUACIÓN DE ENVIAR

F- Tengo que mandar a mis hijos también.

D- O sea, lo que ganas aquí con el trabajo, lo mandas allí.

F- Mando un poco

D- Para mantener a tus hijos allí.

F- Tengo que sacar (...) Tengo que sacar algo para mandárselo a los que están allí porque aquí lo gano todo, pero no lo puedo gastar, tengo que, que...

C- Ahorrar un poquito.

F- Como te digo, no ahorrar, sino para que ellos se aguanten allí también. Pero aquí lo que yo aquí les mando a mis hijos para que se lo coman allí. La mayoría se gasta aquí

A- Pero eso ha significado que habrán unas empresas aquí en España que son las de envío de dinero y eso genera puestos de trabajo en España porque además de enviar el dinero te cobran una comisión. Y entonces..., eso ha generado nuevas empresas que han llegado acá a raíz de la cantidad de inmigrantes que hay se han formado estas empresas y puestos de trabajo, entonces...

- “Economizar”. El consumo corriente, desde “D-Princ”, es “carencia” para el inmigrante pero no necesariamente “escasez”: es en la medida en la que las constricciones que pesan sobre él restringen la posibilidad del endeudamiento y con él de la mejora del “nivel de vida”, en el sentido de su equiparación con las poblaciones autóctonas, en la que éste supone un obstáculo para la “integración”. Desde “D-Secun”, sin embargo, estas “carencias” sí son directamente traducidas en términos de “escasez”: los gastos cotidianos en alimentación se señalan como férreamente sujetos (“pasar hambre”, “no tener todo lo que el cuerpo necesita”) a la debilidad del nivel adquisitivo, dada determinada estructura del gasto (como acabamos de ver, en este caso, también condicionada por el envío de remesas al exterior). Esta situación encuentra una nueva re-traducción desde el marco de sentido precedente: no es “hambre” sino “ganas”.

F- [Gastamos el dinero] en los niños que tenemos que comprarle ropa, ropa que es carísima; la comida aquí es carísima porque uno va con veinte mil pesetas a un supermercado y no lleva nada, ¿eh?, con veinte mil pesetas... Nosotros ganamos ochenta mil, noventa mil pesetas y con... y vamos a gastar al supermercado y al mes no nos llegas, aparte de la carne. Nosotros no sabemos lo que es comprar en un supermercado carne buena como, como manda la ley, nosotros tenemos que coger las ofertas a comprar cosas que igual aquí no lo quieren, siempre buscando que nos rinda más el dinero. (...) Voy a probar.., que paso por el Corte Inglés, cómo está la cosa de filetes que igual estará mejor comprar (...) que yo no me lo puedo comprar, por qué, porque no me llega el dinero que me cuesten unos filetes que me cuesten dos mil o dos mil quinientas pesetas, yo no me lo puedo comprar. Igual yo no puedo tener la nevera con todo lo que el cuerpo necesita comer porque no me llega el dinero, a menos que de que tenga que robar o hacer una cosa rara. Si quiero ir por la vía legal, tengo que pasar hambre.

A- O sino hambre por lo menos deseo, ganas.

F- Ganas

- La cultura. “Insertarse” en la sociedad española, desde “D-Princ”, equivale no sólo a homologar el “nivel de vida” sino también a integrarse en la cultura y los ocios dominantes de las poblaciones autóctonas, situación señalada como deseable en términos de “participación en el desarrollo”. Es en este sentido en el que “ir al cine” es señalado como un bien susceptible de pasar a formar parte no del “deseo” sino de la “necesidad”. Esta proyección en positivo sobre la cultura es traducida en negativo desde “D-Secun”: se trata desde aquí del derecho al ocio (los “momentos de esparcimiento”) dado un contexto en el que lo único que se percibe como propio en la obligación de “coger y coger dinero”, de “estar siempre trabajando para poder pagarlo todo”. La insistencia sobre la importancia del consumo de bienes culturales acaba arrojando, por parte de “D-Secun” una contra-respuesta contundente y cargada de ambigüedad: “(...) once años aquí en España y nunca he ido a un cine, nunca he podido comer fuera porque el dinero no me llega”. ¿Se trata de una simple constatación, al hilo de lo discutido, o de una provocación? En cualquier caso es la única situación en la que un posicionamiento discursivo desde “D-Do” no encuentra su réplica, su traducción, desde “D-Princ” -“¿No te llega?”-.

B- Yo, por ejemplo, en Chile que es como Perú, yo creo que (...) O sea la gente joven irá al cine como yo. Yo, puedo ir al cine todos los días que curro, que trabajo.., y solo me gasto en eso, no bebo alcohol, no me compro otras cosas, pero puedo darme ese gusto (...) En Chile no, el cine es caro, es muy caro. Yo creo que son cosas distintas, en Chile tú puedes ir hacer una barbacoa a cualquier parte porque tenemos mucho campo (...) Aquí estás abocado a comer fuera, al consumo.

D- Claro al consumo

C- Al consumo. Entonces, claro aquí la cosa es distinta, aquí para encontrar un parque que puedas hacer una barbacoa en Madrid, en el Retiro no se puede, en la Casa de Campo no se puede, te tienes que trasladar fuera para eso necesitas un coche, pues ya necesitas hacer un paseo todo el día que es distinto, al final te haces perezoso. No haces barbacoas y tampoco vas al cine. Entonces la vida del inmigrante también empieza a ser muy rutinaria, muy.., también.., pasar, como estar cogiendo el dinero, el dinero.

D- Es como si te sintieras cercado que solamente tienes que dedicarte a trabajar, trabajar, trabajar. No tienes momentos de esparcimiento, yo lo siento así. He sentido demasiada presión siempre.., es como que siempre tengo que estar trabajando y no puedo hacer más, más.., que siempre tienes trabajando para poder pagar todo.

B- No puedes aprovechar vivir en Madrid que podrías estudiar o podrías estar yendo a ver una ópera que en Perú no llega o que en Chile es carísima, o sea que se supone que uno está aquí para aprovechar de lo que tiene España que no tiene tu país, que es más desarrollo y si eso no está al alcance de todo el mundo pues de qué te sirve.

F- Pues yo tengo once años aquí en España y nunca he ido a un cine, nunca he podido comer fuera porque el dinero no me llega.

B- ¿No te llega?

4. CONCLUSIONES:

Los análisis precedentes nos colocan en condiciones de trazar los perfiles provisionales de **una tipología** apoyada en los diferentes marcos de generación de sentido que hemos venido observando. Lo esencial aquí consiste en aproximarnos a **los sentidos en los que juega y se juega el consumo para unos y otros sujetos**. Para ello, sintetizaremos los diversos tratamientos de los temas considerados, desde unos y otros marcos, para cada grupo de discusión, con objeto de contrastar, finalmente, las diferentes significaciones que los sujetos proyectan sobre el consumo.

4.1. Los resultados derivados del análisis de RG-1 podrían esquematizarse de la forma siguiente:

	D-Princ	D-Secun
Sujetos de la enunciación	El individuo "ciudadano-consumidor"	El inmigrante estudiante y trabajador
Trabajos "negros"	Posibilidades de gestión de los tiempos de trabajo y de ocio (según "estilos de vida")	Constricciones sobre la movilidad socio-profesional (según "políticas de empleo")
"Discriminaciones"	Deudoras de "formas de ser" y de "valores y actitudes individuales"	Relativas a hechos de carácter estructural (relaciones entre el 1er Mundo y el 3er Mundo)
"Necesidades"	Discriminables entre "verdaderas", las escogidas, y "falsas", las impuestas	Homologadas entre sí en tanto que socializadas: comunicación, alojamiento y transporte en la gran ciudad
Estudios y expectativas	Descreimiento El no-proyecto	Única vía de salida de la condición del inmigrante El proyecto (la esperanza)

RG-1

El "consumo" (los usos del dinero) aparecen entonces, en un caso [D-Princ], como una serie de practicas ligadas a opciones, a jugadas, a posibilidades, en sí mismas significativas y significantes, desde el punto de vista de los sujetos. En este caso, **la "integración-inserción" en las prácticas y pautas de consumo "dominantes" resultan de la apuesta de cada "individuo" por unos u otros "estilos de vida" y son evaluadas en términos de seducción, dominación o engaño, en definitiva, como alienación** (o desalienación).

Desde el segundo punto de vista [D-Secun], el consumo (los usos del dinero) emerge como un espacio sujetado por constricciones externas al mismo, como una señal ligada a toda una serie de características o circunstancias específicas que separan al "inmigrante" y sus "condiciones de

vida y de trabajo” de las “propias de las poblaciones autóctonas”. Desde aquí **la integración-inserción en las prácticas y pautas de consumo de las poblaciones autóctonas es un resultado apetecible, equiparable a una verdadera “igualdad de oportunidades” frente al trabajo y frente a las condiciones de vida.**

Así, tras el hecho de que unos discursos coloquen el acento respecto a “los usos del dinero” en las “posibilidades”, mientras que otros lo colocan en las “carencias”, podemos ahora entender algo más que una mera cuestión de matiz. Se trata de **dos modalidades diferentes de “relación” entre unas condiciones de producción y reproducción (objetivas) de los sujetos y unas condiciones (subjetivas) de realización de sí.** Las **situaciones legales** (estabilizadas o no) y la **posición ocupada en unidades familiares** probablemente muy heterogéneas (según niveles de renta, vivienda familiar en España o no, etc.) aparecen como dos de los factores que en mejor situación se colocan para discriminar las frecuencias de entrada de los sujetos y sus discursos en uno u otro marco de sentido.

En este sentido, todo parece indicar que **la mayor propensión a reservar una mayor autonomía a la esfera y las prácticas ligadas al consumo, en términos de “estilos de vida”, según D-Princ, se corresponde con situaciones** (como la de B) **en las que la estabilización de los estatutos legales** (nacionalizada española recientemente) **y la proximidad geográfica** (viviendo en Barcelona) **y niveles de renta de los padres** (dos coches, dos televisores, etc.) **contribuyen a aproximar comparativamente sus condiciones de vida con las de las de los jóvenes hijos de las clases medias autóctonas.**

Por el contrario, **la problematización del consumo como espacio sujetado a constricciones externas** (que atravesarían de forma diferencial las condiciones de vida y de empleo del colectivo inmigrante de pertenencia en relación con la población autóctona), según D-Secun, **parece corresponderse con situaciones** (como las de E y F) **en las que tanto la inestabilidad de las situaciones legales** (propias y ajenas -“los marroquíes”-) **como el elevado nivel de confinamiento** (propios y ajenos -“los marroquíes”-) **de las oportunidades de empleo en determinados sectores y actividades productivas se combinan** (como en el caso de E) **con la lejanía geográfica de la familia** (que vive en Marruecos) **y con un menor nivel de renta** (obligada a trabajar para estudiar)

4.2. Por su parte, los resultados derivados del análisis de RG-2 podrían esquematizarse de la forma siguiente:

	D-Princ	D-Secun
“Discriminaciones”	La “falta de información” (El Estado y sus políticas)	Las “actitudes racistas”
“Remesas”	Un negocio para la sociedad española	Constricción añadida sobre la estructura cotidiana del gasto

"Economización"	Como "carencia": la imposibilidad del endeudamiento [= mejorar el "nivel de vida"]	Como "escasez": la no realización de necesidades "básicas" (esto es, "comunes") [= la mejora de las condiciones de vida]
"Cultura"	"Necesidad" en tanto que participación en el "desarrollo"	"Necesidad" en tanto que "disfrute de momentos de esparcimiento"

RG-2

En este caso el consumo aparece invariablemente como un espacio sujetado por constricciones. Por un lado, **"constricciones" que van a semantizarse en términos de "carencias"; concretamente, la "inserción" posible aparece aquí ligada a los obstáculos que restringen el acceso a un determinado "nivel de vida"**, homólogo al que caracteriza a determinados segmentos de la población nacional. A su vez, el **"salvar dichos obstáculos" resulta inseparable de la posibilidad de entrada del inmigrante en determinados procesos de "normalización" (legal, laboral y cultural). La "nacionalidad" representa aquí el momento clave o salto cualitativo que separaría netamente unos y otros momentos dentro de este proceso.**

Por el otro lado, el consumo aparece como sujeto a **"constricciones" que van a semantizarse en términos de "escasez"; concretamente, la "exclusión" vivida va aparecer aquí como ligada a las dificultades para resolver de forma más satisfactoria las necesidades inscritas en la "supervivencia" cotidiana. Resolver mejor dichas necesidades supondría poder tomar algún tipo de distancia con un determinado estado de hecho: "trabajar, trabajar y nada más que trabajar". Fundamentalmente, "poder ahorrar", por un lado, y "poder disfrutar de más momentos de esparcimiento", por el otro, representan aquí avances cuantitativamente significativos.**

Como en el caso precedente, tras el hecho de que unos discursos coloquen el acento respecto a "los usos del dinero" en las "carencias", mientras que otros lo colocan en las "escasez", podemos ahora entender algo más que una mera cuestión de matiz. Como en la situación precedente, se trata de **dos modalidades diferentes de "relación" entre unas condiciones de producción y reproducción (objetivas) de los sujetos y unas condiciones (subjetivas) de realización de sí.** En este caso son las **situaciones legales** (nacionalizadas o no) y los **tiempos de estancia en nuestro país** (superiores a los 10 años en un caso [D-Princ], inferiores a los 5 años en el otro [D-Secun]) los aparecen como dos de los factores que parecen en situación de discriminar las frecuencias de entrada de los sujetos y sus discursos en uno u otro marco de sentido.

En este sentido todo parece indicar que la mayor propensión a **ligar el consumo a "carencias" entendidas como aquellos obstáculos que restringen el acceso a un determinado "nivel de vida"**, según D-Princ, **se corresponde con situaciones** (como la de A y B) **en las que la**

estabilización de los estatutos legales (nacionalizadas españolas) **y la antigüedad de su estancia en nuestro país** (en casos superior a los 11 años), **se corresponden con estatutos laborales** (contrato mercantil como autónoma en una empresa -seguros de enfermedad y jubilación privados-, marido con nómina y seguridad social, en un caso; estudiante con perspectivas de profesionalización como actriz, en el otro) **y niveles de renta** (ir todos los días al cine, etc.) **muy superiores al resto de las participantes.**

Por el contrario, **la problematización del consumo en términos de “escasez”, según la cual la “exclusión” vivida va aparecer aquí como ligada a las dificultades para resolver de forma más satisfactoria las necesidades inscritas en la “supervivencia” cotidiana, se sigue de situaciones** (como las de C, D, E, F y G) **en las que tanto la inestabilidad de las situaciones legales** (nacionalización en trámite, en el mejor de los casos, el resto con permisos temporales) **como la menor antigüedad de su estancia en España** (3 años en todos los casos -salvo el caso de F: 10 años-) **se corresponden con un menor nivel de las situaciones de empleo** (contrataciones temporales y “negras” –sin seguridad social ni contrato de trabajo legal-), **con un menor nivel de renta** (“todo se va en lo básico”) **y con el funcionamiento de obligaciones contraídas con familiares que permanecen en el país de origen** (obligación de enviar remesas).

4.3. Atendiendo a las relaciones entre estas estructuras de oposición en uno y en otro grupo de discusión pueden realizarse dos operaciones: la que nos lleva a poner en relación los marcos que tanto en uno como en otro grupo hemos denominado “principales”, la que hace lo propio con los marcos que hemos denominado, en cada caso, como “secundarios”.

En el primer caso; el objetivo (explícito) cualitativo de **la conquista de un determinado nivel de vida entendido como el resultado de un “proceso de normalización”** (la “nacionalidad”) [D-Princ/ RG-2] **parece encontrar su prolongación en la apertura de los niveles de problematización del consumo que trazan los que podrían ser los hijos de madres en condiciones similares** [D-Princ/ RG-1]: apertura que consiste en desplazar el nivel de consumo como “reflejo” de condiciones externas hacia unos niveles de consumo cuestionados como los resultados de “opciones” (los estilos de vida).

En el segundo caso, **el objetivo (implícito) de una mejora cuantitativa de las condiciones de trabajo y de vida cotidianas** (poder ahorrar -no tener que vivir al día-/ poder disfrutar de más momentos de esparcimiento -no tener que trabajar todo el rato-) [D-Secun/ RG-2] puede ponerse en correspondencia con otro nivel de problematización del consumo [D-Secun/ RG-2]: **del estado de “escasez” producto de las malas voluntades o del racismo de los autóctonos, los jóvenes hijos de situaciones sociales más próximas a las compartidas por estas mujeres, pasan a pensar sus propias situaciones desde un estado de “exclusión” producto de condiciones estructurales (políticas y económicas, de carácter nacional e internacional).**

De esta manera, puede constatarse una relativa aproximación entre D-Secun/ RG-1 y D-Princ/ RG-2: ambas posiciones convergen en **la demanda de**

la conquista de una verdadera “igualdad de oportunidades” que toma como horizontes los niveles de vida (“integración social”; “vivir bien”) y de empleo (“trabajar según los méritos de cada uno”; “trabajar con nómina”) adscritos por los sujetos a las poblaciones autóctonas. Dos operaciones similares sostienen la pertinencia de dichas demandas: no son las condiciones de trabajo, relativas a los empleadores y sus comportamientos, por ejemplo, las que “cuentan” sino, fundamentalmente, **las condiciones de empleo, relativas al Estado y a sus políticas**; no es tanto ahora el trabajador inmigrante como objeto de constricciones **el sujeto de la enunciación** (y, menos aún, el inmigrante en tanto que ciudadano-consumidor como sujeto de opciones, en términos de “estilos de vida”) como **el trabajador- inmigrante en tanto que sujeto de derecho**.

IVª PARTE. ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS:

1. CRITERIOS DE ANÁLISIS.

Procederemos a continuación a un análisis comprensivo de los materiales arrojados por las entrevistas realizadas. Por análisis comprensivo queremos significar que no trata aquí de dibujar ni una cartografía exhaustiva de los espacios, las gestiones y los modos de apropiación de cada colectivo (nos hemos aproximado a ello con el análisis de los datos de las encuestas), ni, por lo tanto, de adscribir en términos de representatividad estadística los diferentes elementos proporcionados por cada informante en relación a cada grupo o colectivo de inmigración. Se trata más bien de poner a prueba un marco analítico desde el que aproximarnos al fenómeno de los consumos desde el punto de vista de los sujetos analizados. **En otras palabras, se trata de hacernos con la estructura desde la que estos consumos guardan o contienen un determinado sentido para los sujetos.**

Las entrevistas abiertas (semi-directivas) aplicadas presentan una ventaja esencial desde el punto de vista de un estudio preliminar o prospectivo como el aquí abordado: contribuyen a evitar la presuposición y la sobreinterpretación apriorística en relación al recorte de los perfiles de un “problema”, el consumo de los inmigrantes”, en principio fundamentalmente marcado por las preocupaciones de la sociedad de inmigración. Dicho de otra forma, a partir del presupuesto social del consumo como problema ligado a la vida cotidiana de los inmigrantes pretendemos darnos los medios para desplazarnos hacia la indagación sociológica acerca de qué “consumo” y “consumos” son los señalados como problemas (y por qué) desde el punto de vista de la experiencia de los inmigrantes. Mientras que los grupos de discusión, nos permitieron aproximarnos, dentro de esta misma problemática, a las oposiciones [nacionales - extranjeros; nosotros (el colectivo “a”) - ellos (el colectivo “b”); nosotros como inmigrantes - nosotros como emigrantes, etc.] que estructuran las opciones desde los universos de significación de los distintos colectivos, las entrevistas nos ponen en relación con las oposiciones que estructuran estas opciones desde experiencias biográficas particulares.

Los individuos seleccionados para las entrevistas han sido impelidos a hablar de su colectivo, de sus condiciones de vida, de las opciones que caracterizan sus prácticas de consumo, entendidas en los términos lo más genéricos y abiertos posible. Ahora bien, hablando de “los otros” los informantes hablan también, necesariamente, de sí mismos, o mejor, hablar de los otros es, en todos los casos, hablar de los otros, de sus decisiones, de sus determinaciones, de sus prácticas, desde uno mismo y desde su experiencia del proceso migratorio. Es necesario, por lo tanto, detenerse y prestar especial atención a este juego permanente de transferencias entre el sujeto de la enunciación (el informante) y el objeto de dicha enunciación (el colectivo).

Informantes entrevistados - Ficha técnica:
--

E-1: mujer, nacionalidad china; 27 años, estudiante de económicas, familia residente en España desde hace 15 años, padres propietarios de una tienda.

E-2: hombre, nacido en Argentina (nacionalizado español); 43 años; exiliado político en España desde hace 24 años; co-propietario de una pequeña empresa de diseño publicitario; casado y con un hijo; familia residente en España.

E-3: hombre, nacionalidad ecuatoriana; 29 años, cursó estudios de imagen en Quito; trabaja desde hace dos años en la realización de un documental sobre los ecuatorianos en Madrid, compaginado esta actividad con pequeños trabajos, vive con su mujer en un piso compartido (sin hijos).

E-4: mujer, nacionalidad ecuatoriana; 37 años, antes trabajaba en el servicio doméstico (primero de interna, después de externa), ahora trabaja de comercial para una empresa de juguetes, convive con su compañero en un piso compartido (2 hijos), vendió su clínica de fisioterapia en Quito para venirse a España hace ocho años.

E-5: mujer, nacionalidad dominicana; 29 años, soltera, cursó estudios de periodismo en la República Dominicana; trabaja desde hace cuatro años en el servicio doméstico como externa; convive con otras dos compatriotas en un piso compartido en Cuatro Caminos.

E-6: mujer, nacionalidad dominicana, 49 años, sin estudios, casada y sin hijos, trabajaba en el departamento de pasaportes nombrada por el partido gobernante, nueve años en España (su marido vino dos años después), trabajó en el servicio doméstico de interna hasta hace tres años, ahora de externa y en limpieza, convive con dos hermanas y su marido (manda remesas regularmente a otras dos hermanas en Santo Domingo).

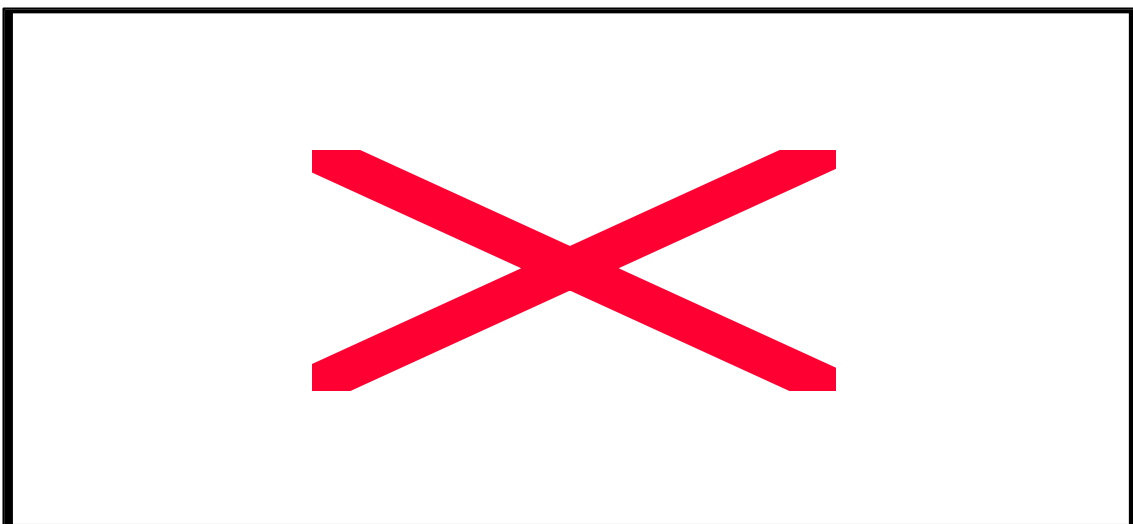
E-7: mujer, nacionalidad peruana, 37 años, con estudios secundarios acabados, cinco años en España, en Perú trabajaba de funcionaria en un departamento del Estado, trabaja de interna en el Servicio Doméstico, comparte los fines de semana el alquiler de una habitación con su hermana, ambas envías fuertes cantidades regularmente a la familia con vistas a la construcción de una casa.

E-8: mujer, nacionalidad marroquí (de Casa Blanca), 34 años, con estudios superiores acabados, hace 9 años que está en Madrid, alojada en un piso compartido con españolas, es la presidenta de una asociación de mujeres marroquíes, realiza frecuentemente viajes a Marruecos con el objeto de participar en proyectos y actividades relativas a la situación de los emigrantes marroquíes en nuestro país.

E-9: hombre, nacionalidad marroquí (de la región del Rif), 36 años, con estudios secundarios acabados y formación práctica en electrónica, en Marruecos trabajaba empleado en pequeños talleres de reparación de electrodomésticos, hace 8 años que está en Madrid, primero alojado en habitaciones compartidas con otros paisanos, ahora compartiendo piso con su hermano; trabaja en la construcción desde entonces compaginándola con pequeñas reparaciones informales para sus compatriotas.

Nuestros informantes han sido seleccionados en relación a dos criterios genéricos: cuando se trataba de una única entrevista en relación a un colectivo de referencia se ha optado por informantes relativamente “cualificados”; cuando

se trataba de la realización de dos entrevistas para un mismo colectivo de referencia se ha optado por el contraste entre un informante “cualificado” y un informante “no-cualificado”, pero con una relativamente larga experiencia migratoria en nuestro país. Por “informantes cualificados”, ha de entenderse a individuos miembros de asociaciones de ayuda a los inmigrantes, portavoces destacados de sus comunidades, etc. Si bien podemos suponerles un conocimiento profundo y más general de las condiciones de vida en España de sus compatriotas no es menos cierto que su situación particular en el interior de la comunidad es la marca de una distancia social que es necesario objetivar con vistas al tratamiento de su discurso. Por un lado, su posición diferencial dentro del grupo inmigrante se establece fundamentalmente en torno a los contactos y transacciones con las poblaciones y, sobre todo, con las administraciones nacionales. Es previsible pues, tanto un mayor y mejor conocimiento de la cultura y el idioma del país de destino como una visión más compleja y reflexiva del fenómeno migratorio y las circunstancias e instancias que lo circundan. Su selección aparentemente espontánea en torno a estas funciones de *intermediación* vendrá pues estructuralmente determinada por el grado de adecuación de los atributos sociales de los individuos a la imagen ideal-tipo que los discursos dominantes pretenden proyectar (desde instancias y políticas sociales) sobre las poblaciones-objetivo de dichas políticas. Por el otro, su posición diferencial respecto a sus compatriotas en la estructura social del país de emigración reforzará, para éstos últimos la legitimidad de su posición de privilegio en el seno de la comunidad. Es previsible, aquí un mayor nivel de prestigio, cultural o profesional, cuyo origen va a remontarse a la posición social ocupada en el país y la cultura de emigración. Su selección aparentemente espontánea en torno a las funciones de *representación* vendrá pues determinada por el grado de adecuación del individuo a los atributos sociales que para las culturas dominadas de los países de origen jerarquizan “naturalmente” a unos individuos frente a otros.



Esquema 1

Teniendo en cuenta estas especificidades relativas a la posición social de buena parte de los sujetos de enunciación podemos presentar brevemente los elementos y dimensiones que vamos a poner en juego en nuestros análisis.

Elementos que nos permitirán colocarnos en el corazón mismo de la situación de transferencia, en el interfaz de la relación establecida en cada entrevista entre el informante y su referente. Atendiendo al esquema propuesto [ver **Esquema 1**], una dimensión central, el "proyecto migratorio", estructurando las formas de la gestión de los "ingresos - gastos", inyectándoles un determinado sentido, se convierte en la mediación fundamental entre las determinaciones que explican la estructura material de éste y las prácticas de apropiación de los objetos particulares por los individuos. El proyecto migratorio es una matriz de sentido insertada en medio de dos dimensiones o universos diferentes: el que determina el sistema de exigencias y valores importados, el país natal; y el que determina el sistema de exigencias y valores que impone el país del exilio económico. Los efectos particulares que se derivan de la existencia de ambos "universos" son aprehensibles desde las formas y los contenidos que caracterizan las relaciones sociales concretas por las que los individuos transitan, imaginaria y materialmente, entre ellos: las familias, las unidades domésticas y las comunidades. El tiempo es una variable clave: a la hora de dar cuenta de las relaciones que se establecen entre las redes (aquí/ allá) y por lo tanto del peso diferencial de las exigencias que proyectan sobre el sujeto (antes/ ahora); y, en segundo lugar, del tránsito desde un "proyecto original" (levantado desde la idealidad de la emigración y fuertemente marcado por la transitoriedad de la situación de inmigración) hacia otro proyecto generalmente en proceso y de contornos indefinidos (levantado de la experiencia de la inmigración y marcado por la suspensión indefinida del tiempo de la inmigración).

2. PRÁCTICAS DE CONSUMO Y PROYECTOS MIGRATORIOS DE TRABAJADORES INMIGRANTES POR CUENTA PROPIA (Informante china [E1]/ Informante argentino [E-2]).

Esta primera comparación presenta la particularidad de acercarnos a dos matrices simbólicas generadoras de prácticas sociales completamente heterogéneas. De esta manera podemos visualizar en términos generales la importancia de los proyectos migratorios en tanto que formas de "vivirse" y de "pensarse" y sus dos puntos de referencia fundamentales: vivirse y pensarse es situarse y situar las prácticas propias y ajenas tanto frente al "empleo - trabajo" (mercado laboral) como frente al "consumo" (condiciones de vida).

2.1. Los marcos que parecen estructurar los sentidos que los sujetos adscriben a las prácticas sociales ligadas al consumo pueden sintetizarse en dos tipos ideales referidos por los entrevistados como característicos de los proyectos migratorios de su propia comunidad: de la prosperidad ligada al "triunfo" [E-1; informante chino] a la prosperidad ligada a la "estabilización" [E-2; informante argentino].

En el primer caso, se trata de "ser más libre, no tener jefe, no tener que someterse a la autoridad", proyecto cuya realización parece concretarse en el hecho de conseguir tener un negocio (la inserción deseada en el espacio laboral es señalada por el trabajo autónomo) y una casa propios en el país de acogida (condiciones de vida). Su realización depende, para la informante, esencialmente, "del dinero".

[E-1] Las razones de la salida del país de origen son las razones “económicas”: **“entrar en otro mundo diferente más próspero y más avanzado, para poder triunfar”**

En el segundo caso, se trata de “conseguir una buena calidad de vida, poder mantener unos ritmos de vida y de trabajo razonables”, proyecto cuya realización parece concretarse en el hecho de conseguir una realización profesional (la inserción deseada en el espacio laboral viene señalada por el empleo de profesional liberal) y alcanzar un nivel de vida adecuado a esta (condiciones de vida). Según el informante su realización no depende, ni es traducible, fundamentalmente, en dinero.

[E-2] “Podrás encontrar posiciones quejasas, pero **gran cantidad de gente ha encontrado un hábitat y un espacio y una calidad de vida digamos que ha sido sustancialmente mejor que la que tenía.** (...) Había gente con una situación económica muy buena en Argentina, en el caso de nuestra generación, a los que al venir un modelo de cambio político pierden administración, recursos, vinculación todo lo que tiene que ver con el segmento social al que pertenecen. Evidentemente, eso lo perdió al venir aquí porque aquí no lo tenía. Y te digo que llegar al equivalente (...) le costó aquí 20 años y no llegó nunca a lo mismo. Y hay muchos casos de estos, no pocos. (...) El espacio, por ejemplo, por decir algo, el acceso a grandes espacios, tanto a una casa por dentro como a un jardín por fuera, aquí se redujo. (...) O se demoró en el tiempo. Ahora no, pero en cierto momento, hace 15 años acá o quizás 20 era diferente (...) y eso aquí se recuperó digamos en un proceso. La cercanía, el hecho de estar aquí cerca del mundo, digamos, cuando allá estas muy lejos en muchos sentidos, y la estabilidad. **De lo todo lo que te he dicho la estabilidad sería el más importante bien adquirido al insertarse en esta realidad. Allá tienes como sinónimo la inestabilidad y la fluctuación permanente, todo es riesgo, todo es movimiento, todo el tiempo tienes que estar pendiente y atento a los cambios que pueden venir de cualquier lado y pueden ser tremendos. Al mismo tiempo te digo que aquí el proceso de acumulación profesional y todo esto es una cosa constante que vas con el tiempo mejorando la situación.** En Argentina hay una posibilidad que es la de hacer dinero muy rápido, y la de perderlo con la misma facilidad. Eso no es igual. (...) Los amigos añoran. Los que volvieron se juntan allá y conservan una relación de amistad y enlace bastante fuerte y preguntan por esto. Pero por chorradas, por un bar, por un lugar, por una esquina, por un sitio, por un festival (...). **Es la añoranza no sólo de un sitio sino de una época de la vida. Y sí, te diría que hay algo que no es añoranza que es la calidad de vida en términos por ejemplo de seguridad ciudadana, de ritmos de vida y de trabajo. Porque allá tienes un país más difícil, más rápido y más violento. Esto se extraña, aquí se vivía bien. El recuerdo es, recuerdo coincidente con los que estamos, que aquí se vivía bien, o sea que la calidad de vida no es muy comparable. Y no se trata de dinero.”**

De esta manera, los proyectos se sostienen para ambos informantes por el saldo positivo arrojado por un cálculo que se establece desde una comparación permanente con el país de origen: saldo, en un caso reducible o, cuando menos, rastreado a través de índices monetarios; saldo, en el otro, irreducible a esos mismos índices.

2.2. Estos proyectos dan sentido a las prácticas de los sujetos dependen de las condiciones sociales medias que los soportan; fundamentalmente, de la estructura de los gastos de los hogares; y, de la morfología particular de las redes primarias (unidades familiares y domésticas) y secundarias que estructuran la existencia del colectivo, condicionando las formas inmediatas tanto de su inserción en los mercados laborales como de sus condiciones de vida.

En el primer caso [E-1; informante china], nos encontramos con **una estructura de “ingresos - gastos” fuertemente socializada**. Desde el punto de vista de los ingresos, por un lado, los “préstamos” verbales, que comprometen el “honor” de los sujetos y sus familias, posibilitan tanto el viaje, primero, como las posibilidades de inversión posteriores en nuestro país. La mayor o menor flexibilidad y diversificación de los vínculos de los que pueden depender los préstamos, aquí y allá, puede ayudar a relajar las obligaciones generadas en torno a situaciones laborales inicialmente precarias. Por el otro, los ingresos en especie -alojarse los primeros años en pisos proporcionados por el dueño del restaurante en el que se trabaja, comer en el lugar de trabajo, descontar los gastos de alimentación de la unidad familiar de los productos adquiridos al por mayor para su comercialización, etc.- contribuyen a flexibilizar las constricciones impuestas por esas mismas inserciones iniciales en los mercados de trabajo secundarios. Este círculo virtuoso trabado entre los préstamos y los ingresos en especie es ofrecido por la entrevistada como respuesta al fenómeno mediático de las “mafias chinas” cuya realidad considera residual.

Desde el punto de vista de los gastos, las remesas enviadas al país constituyen una determinación esencial sobre la capacidad del gasto de los individuos en el país receptor. La unidad familiar es aquí una unidad transnacional. La comunidad china en Madrid, según la entrevistada, proviene mayoritariamente de núcleos de población urbanos situados en zonas costeras [Zhejian] con una larga tradición migratoria. Las actividades en el campo y la administración arrojan un salario medio próximo a las 20.000 ptas. por persona/mes. Ambas circunstancias han contribuido a generar una gran dependencia material y simbólica con respecto a los ingresos derivados de la emigración: *“La gente del campo no trabaja (...) porque tienen familiares que están en Europa o en América y reciben remesas de ellos.”* Esta situación extrema, en el medio plazo, las constricciones que pesan sobre el proyecto migratorio y la estructura del gasto: incluso para una unidad familiar ya instalada en nuestro país (el caso de la entrevistada) las remesas siguen suponiendo el equivalente a dos meses de salario [de los dos cabezas de familia, esto es, unas 250 mil pestas o más] al año. Envíos que se suelen realizar en año nuevo y

aprovechando los viajes de familiares o conocidos al país (los bancos y otro tipo de medios son muy escasamente utilizados).

Desde el punto de vista de la capacidad de ahorro, el pluriempleo (la venta ambulante) y la reagrupación familiar (acumulación de recursos financieros y humanos) se convierten en las fuentes progresivas de una acumulación orientada generalmente hacia una posible inversión en el sector del comercio o la hostelería, esto es, en montar un negocio propio; posibilidad, pues, impensable fuera de las posibilidades y recursos que proporciona la existencia de la comunidad.

En el segundo caso nos encontramos con **una estructura fuertemente individualizada** [E-2; informante argentino]. Desde el punto de vista de los ingresos, el trabajo asalariado por cuenta propia o ajena concentra la práctica totalidad de los recursos movilizables por los individuos (bajo la formas monetarias y prestaciones sociales). El desplazamiento, condicionado por la situación política en el país de origen, no contó con ningún "cálculo de salida": los relativamente elevados niveles de cualificación de los individuos y familias implicados constituyeron el capital movilizad para una temprana y rápida inserción en el mercado laboral nacional ("conseguir trabajo a las dos semanas en lo mío").

Desde el punto de vista de los gastos, las unidades familiares concernidas son unidades radicadas en el país receptor. Los flujos monetarios siguen un secuencia completamente inversa a la descrita por el informante precedente: las ayudas, las ventas y los préstamos circulan (particularmente al principio y, posteriormente, a la hora de consolidar negocios o situaciones profesionales mediante inversiones) desde el país de origen hacia el país de emigración. Las remesas, sólo en el largo plazo ("los padres que se hacen viejos"), empiezan a devenir coyunturales.

Desde el punto de vista del ahorro y los volúmenes del gasto cotidiano las constricciones que pesan sobre el mismo remiten a la realización de una mejora en la "calidad de vida" para sí o para la familia nuclear. Realización ligada a la capacidad de inserción y mantenimiento en las estructuras normales del empleo, esencialmente independiente o ajena a las relaciones sociales trabadas en y por el colectivo inmigrante, caracterizadas exclusivamente por la circulación de bienes simbólicos y afectivos.

[E-2] [Condiciones del desplazamiento] El caso del entrevistado: **"Yo no iba a ninguna parte, quiero decir, jamás se me hubiera ocurrido emigrar ni venir aquí, ni irme a ninguna parte (...). Salí con 300 dólares y escopetao, con mi mujer. Llegué y conseguí trabajo a las dos semanas. En este sector era fácil en aquella época (...). En ese momento la gente venía con todo lo que venía; la mujer, la madre, el hermano, los niños, ... Los grupos afectados por esto salían en grupo"**. Salir pitando y vender después: en el momento de la salida no hay cálculo de salida. **"Yo vine por tres meses aquí y hace 24 años que estoy. Volví en el 84 y me vine a los (...). Era venirse aquí tres meses y esperar que pasara el temporal."** [Remesas] "los que nos

mandaban dinero eran ellos a nosotros. Argentina es un país bastante más caro que España. Antes no era así, es una cuestión de paridad monetaria de los últimos años, ni en la primera oleada ni en las siguientes se contempla la posibilidad de soportar una situación semejante: la gente que viene es gente que puede venir, que especulan con su cualificación y que pueden tener una mejor calidad de vida para sí o para su familia. Ahora sí: por un problema de edad porque tus padres se hacen mayores o por lo que fuere [pequeñas ayudas irregulares/ coyunturales] (...) **El proceso es el inverso el dinero viaja de allá para aquí y no al revés.** [Inversiones]: poner negocios, comprar propiedades inmobiliarias, en la propia empresa (reinversión; expansión). **“Mucha gente a puesto cosas allá, las mantiene un tiempo y retorna. O vuelve y lo mantiene pero lo mantiene como ... es un país de mucho riesgo para lo económico..”** [Viajar:] **“todo el mundo viaja”**. Para las fiestas de fin de año: idas masivas de gente, 5 días, 10 días, 20 días. **“Yo acabo de volver, por cuestiones de trabajo, de estar allí 10 días. Yo voy para allá dos o tres veces al año.”** Viajes baratos: el pasaje nada más (luego tienes a los amigos y a la familia).

Estas estructuras de gastos e ingresos se soportan y modelan inmediatamente sobre dos redes de relaciones sociales. En relación con la comunidad china, las redes primarias las constituyen, por un lado, familias extensas (transnacionales) y, por el otro, las unidades domésticas (pisos compartidos por miembros de distintas familias) radicadas en el país de destino. La morfología que caracteriza a unas y otras (por ejemplo, las posibilidades de una reagrupación más o menos extensa) depende estrechamente de las oportunidades abiertas por unas densas redes secundarias, relativamente institucionalizadas bajo la forma de pequeños locales y negocios (restaurantes, pequeños comercios, karaokes, médicos, etc.), iglesias, periódicos, etc. Esta relación de implicación recíproca es fundamental en la medida en la que en estas últimas circulan buena parte de los recursos materiales indispensables para la realización del proyecto migratorio. En la práctica la estructura de los tiempos de ocio y consumo de los sujetos resulta ininteligible sin la consideración de estas redes secundarias. En este sentido, el proyecto "ser libre, ser autónomo" aparece objetivamente como un proyecto comunitario.

[E-1] Los tiempos de ocio de las familias se encuentran limitados tanto por los horarios comerciales (continuos); como por las estrecheces del hogar y por el idioma. La entrevistada nos remite a los espacios sociales habitados desde esos tiempos. Los fines de semana. Las reuniones en la Iglesia; que resultan particularmente importantes para la socialización de los recién llegados. La práctica del voleibol (jóvenes); la frecuentación de los karaokes y las discotecas (sólo a las que van muchos chinos -una en la calle Orense-). Entre semana. Ver películas chinas alquiladas en casa (adquiridas en tiendas chinas). Lectura de periódicos chinos (particularmente importante para los recién llegados como medio de socialización). Los más jóvenes: estar con los amigos (fuera de casa, la cuestión del espacio). Los menos jóvenes: preparar

comidas típicas (dentro de casa). El aburrimiento: máquinas tragaperras. Gastar todo el dinero; meterse en problemas (el individualismo, la pérdida del honor, deber dinero y no poder pagarlo).

En relación con el colectivo argentino, según nuestro informante, las redes primarias las constituyen familias nucleares ya instaladas (unidades familiares y unidades domésticas tienden a superponerse en el país de destino) que guardan una gran autonomía en relación con unas redes secundarias que con el paso del tiempo se han ido aproximando a relaciones trabadas entre grupos de pares, esto es, esto es, que se caracterizan por un grado de institucionalización muy débil. En estas redes secundarias no circulan recursos materiales, el proyecto migratorio puede realizarse con independencia de la posición ocupada por los sujetos en ellas. La estructuración de los tiempos de ocio y consumo remite fundamentalmente a la posición individual ocupada en el espacio laboral, a la proximidad alcanzada en relación con la relación salarial normada. El proyecto: "realización personal, calidad de vida" aparece objetivamente como proyecto individual, fundamentalmente ligado a la unidad familiar.

[E-2] Los puntos de encuentro que se mantienen son los que funcionan por razones ideológicas, afectivas y simbólicas. [Revistas] El trabajo sobre los derechos humanos, la revista "Punto y seguido" (50% argentinos, 50% españoles). [Centros de reunión] Hubo una Casa Argentina en aquella época (años 70) que se disolvió en el 84 con el retorno. Comidas, bailes, seminarios, charlas, conferencias, películas. La política y el sesgo cultural; "como un casino": jugar a las cartas, organizar partidos de fútbol, participar en conferencias o actividades puntuales. [Actividades deportivas] Grupos de gente (amigos) que juegan al fútbol los sábados por la mañana desde hace treinta años, "viejos como yo", de distintos niveles sociales y actividades profesionales muy heterogéneas. Hay un Club Argentino por ahí. La embajada hace algo de vez en cuando. [Reuniones entre amigos] Los fines de semana de vez en cuando; entre semana nunca. Sobre todo por vacaciones (vacaciones compartidas con otras parejas y amigos). Encuentros en casas en la sierra, de grupos de veinticinco a treinta personas (encuentros más grandes que los usuales aquí en fechas muy particulares y tirando al verano). **"Lugares donde vas a poner no a sacar y el que pide no es bien visto"**. [Espectáculos] Asistencia al cine: **"Los argentinos son animales cinéfilos. Yo por ejemplo al cine voy cuatro o cinco veces por mes."**

En un caso la realización del proyecto migratorio precisa y se retroalimenta de la cohesión de la comunidad. "Vivir", "comprar", "comer", apropiarse de los objetos de consumo "a lo chino", forma parte de la cotidianidad de los miembros del colectivo. En el otro caso la realización del proyecto migratorio presenta como correlato la disolución de los vínculos comunitarios del colectivo. "Vivir", "comprar", "comer", apropiarse de los objetos de consumo "a lo argentino", forma parte de una actitud "folklórica" que se trata entonces de evitar. Los tiempos y los espacios de la reproducción son aquí tiempos y espacios homologados con la población nacional merced a la

posibilidad de la inserción en las estructuras normalizadas del empleo en España.

[E-2] [Al hablar sobre el asunto comida] **“Existen tres o cuatro detalles folklóricos”**; la hierba mate, la carne en restaurantes argentinos, etc. Los restaurantes y pizzerías argentinas aparecen también como elementos recurrentes y, efectivamente, se queda en ocasiones entre argentinos en restaurantes argentinos. **“Pero desde hace algunos años el toque folclórico se evita”**: ahora las salidas son salidas con españoles, mayoritariamente. No como al principio, en los años 70 cuando las pandillas de amistades eran fundamentalmente argentinas con algún español ocasional. Entonces estaba la resistencia a “el quedarse”, las críticas al país de emigración **“que no habías elegido, que no te gustaba”**.

2.3. Las estructuras que venimos señalando se apoyan sobre los modelos presentados por los entrevistados desde sus experiencias y posiciones particulares en los colectivos concernidos. Ambos, cuentan con largos tiempos de estancia en nuestro país (en el primer caso, segunda generación, toda una vida) y, simultáneamente, ambos encarnan proyectos relativamente realizados o exitosos para sus compatriotas. Así pues, las estructuras presentadas han de ser entendidas como “tipos ideales” proyectados por los entrevistados sobre sus respectivas comunidades y no como itinerarios estadísticamente representativos del conjunto de los individuos que componen cada colectivos. Los tiempos y las condiciones de la llegada marcan aquí la segmentación de los individuos (heterogeneidad) en relación a los modelos ideales propuestos, esto es, su mayor o menor distancia respecto al modelo y a las condiciones para su realización. En relación al colectivo chino, por ejemplo, para los recién llegados con visado comercial, sin contactos familiares y solos, la flexibilidad en la gestión de los gastos - ingresos que suponen préstamos y salarios en especie se diluye merced, precisamente, a la debilidad inicial de sus vínculos con las redes secundarias que conforman la comunidad en nuestro país. Por su parte, las diferentes oleadas de la inmigración argentina presentan características diferenciales tanto desde el punto de vista de las características y condiciones sociales de los individuos concernidos, como desde el punto de vista de sus posibilidades de inserción en la estructura del empleo en nuestro país.

[E-2] Primera oleada: El grupo de gente que vino huyendo de la represión desatada por la dictadura. Instalación en grandes ciudades, Barcelona y Madrid: el denominador común, las relaciones previas. Aproximadamente la mitad regresó a Argentina en el 84 con la instauración de la democracia. De ciudades importantes un poquito más de la mitad y de ciudades menos importantes el resto. **“Eran ya profesionales o empezaban a tener sus primeras actividades económicas en Argentina. No solamente te perseguían por razones ideológicas, también reducían plantillas, te echaban, etc. Entonces ante ese panorama de dificultad la gente opta y se va. (...) Ya desde los años sesenta: investigadores, científicos, publicistas, ... cosas**

que fuera tenían perspectivas, la gente se iba a Francia a EE.UU., ya mucho antes del golpe.” Actividades por cuenta propia, **“empresas pequeñas o no tan pequeñas”**. Empresas de comercialización de cosas, tiendas, exportadores, mayoristas, restaurantes. En la universidad (sociólogos, historiadores, psicoanalistas), en los medios de comunicación (como periodistas, gráficos, dibujantes, en agencias de publicidad), médicos, abogados, profesionales liberales. Segunda oleada: Justamente en el 84 viene un segundo grupo, de otra generación -30 años entonces- con motivaciones económicas. Dispersión hacia la costa. Personas que vienen del interior de pequeños pueblos, situación que antes era muy excepcional, ahora empieza a verse algo más. **“Responden en algo a aquello [a las características de la gente de la primera oleada] pero no es igual, no te lo podría afinar mucho. Te los encuentras con la misma cualificación pero en una situación totalmente diferente. No duran mucho. Algunos desarrollan una actividad comercial pero no necesariamente en Madrid, sino en el interior o en la playa. (...) Muchos de ellos por cuenta ajena [las empresas de la anterior oleada: una empresa, 2300 millones de pelas al año, un 35% de personal argentinos]. Gente con perfil profesional se incluyen en empresas de telecomunicaciones, telefónica, en ese tipo de cosas... odontólogos, muchos odontólogos, clínicas odontológicas, etc., etc.”**

3. PRÁCTICAS DE CONSUMO Y PROYECTOS MIGRATORIOS DE TRABAJADORES INMIGRANTES EN EL SERVICIO DOMÉSTICO SEGÚN COLECTIVOS NACIONALES DE PERTENENCIA (Informantes ecuatorianos [E-3; E-4]/ Informantes dominicanos [E-5; E-6]):

Agrupamos a continuación cuatro entrevistas en una comparación similar a la anterior, entre dos pares de informantes, que nos van a proporcionar dos imágenes de sus colectivos esta vez muy similares entre sí. Esta similitud aparente nos va a permitir profundizar con mayor detalle en las ambivalencias que sostienen las valoraciones que orientan la gestión de los “ingresos - gastos” adecuada a la realización de cada proyecto migratorio.

3.1. Los proyectos migratorios referidos por los entrevistados van de la conquista de una prosperidad ligada a la **“superación”** [E-3, E-4; informantes ecuatorianos] a la conquista de una prosperidad ligada al **“esfuerzo”** [E-5, E-6; informantes dominicanos].

En el primer caso, se trata de la conquista, sentida como muy difícil en nuestro país, de un cierto nivel de empleo a través de la formación, la cualificación y la profesionalidad acumuladas en el país de origen. En los diferentes casos (tanto propios como ajenos) referidos por los dos entrevistados [E-3, E-4] la situación es la siguiente: si allá se trabajaba con vehículos aquí se aspira a trabajar de chofer, si allá se poseía una clínica de fisioterapia aquí se aspira a llegar a trabajar como fisioterapeuta, si allá uno se formó en técnicas audiovisuales aquí se aspira a trabajar en dicho sector, etc. El mercado de trabajo nacional ofrece masivamente, sin embargo, empleos en situaciones precarias en el sector del servicio doméstico (para las mujeres) y

en el sector de la construcción y, en menor medida, la agricultura y los servicios (para los hombres). Desde esta situación el discurso sobre los trabajos no se localiza tanto en sus condiciones concretas de ejecución como en los estatutos asociados por el mercado de trabajo a los mismos (servilismo, humillación, desvalorización, etc.), proyectando hacia afuera una acusación genérica referida al "racismo" de las poblaciones nacionales en relación con los cierres profesionales que impiden la realización de estos proyectos.

[E- 4] El trabajo de interna: "(...) **esclavizado, humillado, no valorado. Tu vas a un trabajo temporal haces tu horario y sales. Pero en trabajo doméstico (...)**" Las horas extras que no cuentan como tales: "(...) **tenemos siempre tiempo para levantarnos pero nunca para acostarnos, como dicen algunas**". La gente no hace cursos; falta información y falta tiempo; la entrevistada sí -relacionados con su profesión de fisioterapeuta: "**ocho cursos de la CAM y alguno del INSEE, pagando**". Experiencia marcada por la imposibilidad de trabajar en España como fisioterapeuta: currículum superior en muchos puntos al de las candidatas nacionales pero rechazado "**por carecer de experiencia profesional en España. (...) Se dice que no pero hay mucho racismo**". Las expectativas frustradas: "**uno no se supera como desearía (...) no se te deja integrarte socialmente en la sociedad (...) si volviera a empezar no vendría, me quedo ya sólo porque tengo ocho años cotizados.**"

En el segundo caso, se trata de la conquista de un mejor nivel de renta a través fundamentalmente del esfuerzo personal. Se trata de "buscar soluciones" para sí y los familiares más directos. Las objeciones referidas al trabajo tienden a centrar la problemática en las condiciones concretas de ejecución ("tengo que hacer lo que sea") y de trabajo ("si nos pagaran un poco más del sueldo que tenemos") en el sector del servicio doméstico. La soledad y el desarraigo, junto con los bajos salarios, aparecen como los problemas más sentidos pero son remitidos a circunstancias de orden personal (hasta el punto de señalar como una de las condiciones de su superación la frecuentación de un psicólogo).

[E- 6] "[Fui yo la que] hice la iniciativa de decir, "**bueno yo, yo, es que aquí no me está sirviendo nada vamos a ver si nos buscamos la solución por otro lado**". Y emigré aquí primero, sabes, y luego ya me lo traje a él [a su marido]. **Yo me dedico a cuidar personas mayores, pero si no aparecen pues tengo que hacer lo que sea (...). Cuidar un niño, limpiar casas (...)** levantarse temprano para ir a tres cantos o a no sé dónde a trabajar, (...) llegar a casa otra vez de noche, solamente coger la ducha y a la cama, y por la mañana lo mismo otra vez (...). Este es el ritmo de vida que llevamos algunas, bueno, las mujeres que venimos aquí a trabajar honradamente porque como dice el refrán hay de todo en la viña del señor. (...) **Si nos pagaran un poco más del sueldo que tenemos si nos arreglaríamos bien. Nosotros lo llevamos claro con la cuestión del piso, nos lo ponen difícil (...) porque yo ya hubiera podido haber sacado un piso, pagándolo yo**

para que fuera para mí, aquí. Le ponen a uno muchísimas cosas (...) tiene uno que tener una nómina, tiene que tener dinero en el banco, son millones (...) y una no gana para tener cinco o seis millones ahorrados en el banco. Lo poco que uno gana es para comérselo"

[E- 6] La experiencia como interna: encerrada "en cuatro paredes". "Tienes una habitación con todas tus cositas ahí, tu toalla, tu cepillo, toda tu ropita, un armarito así, pero que nunca como en tu casa, nunca como en tu casa. Entonces cuando yo en mi país, nunca hubiera trabajado así, interna en una casa, porque tú lavas, tú planchas, tú cocinas, tú atiendes a tus hijos, pero es en tu casa (...). Pero ya en una casa ajena, durmiendo en una cama que no es la tuya, es una costumbre que tú tienes que coger. Y a mí me dieron depresiones, a mí me dieron de todo (...) yo todos los días llorando, como una magdalena, decía, "¿Pero qué es esto? ¿Qué fué lo que yo hice?" Todas pasamos por eso. (...) A mí me hicieron, cuando yo llegué aquí, me hicieron un contrato indefinido. O sea, dependiendo de cómo yo me portara o se portara la señora y como yo siempre me he portado bien, es que yo soy una "santita", yo nunca he hecho nada malo y la señora la cogió conmigo, tú ves, mucho cariño, y yo le cogí mucho cariño a la señora, y nos apañamos bien las dos. Entonces pues nada. como le hice los papeles a mi marido pa que mi marido llegara aquí pues yo se lo dije a él, digo yo: "tú tienes que saber que vas a venirme a ver un día, por la semana, es decir, los jueves, que es que yo voy a librar los jueves" [salía el jueves a las tres y media de la tarde o a las cuatro dependiendo de cómo le cundiese el trabajo para llegar a las nueve y media de la noche otra vez]. Entonces la señora al ver que ya mi marido estaba aquí empezó a darme los fines de semana. (...) Luego ya fui buscando un poco (...) más amistades (...) Me recuerdo yo que luego vino esta chica, ... esa que era del partido nuestro allá, del PRD (...) e iba a una reunión ella para poder hacer un colectivo de mujeres y ahí me sentí yo un poquito más, porque ya vi más dominicanas juntas y más agrupadas y yo dije, "concho, pues yo también me voy a agrupar y así no me voy a sentir tan solitaria". Y ahí empecé a buscar nuevas amistades y cosas, y ya llamando por teléfono, tú ves, ya hablaba, ya esto. Y así empecé, pero eso a los años, después casi de dos años yo aquí o un año y pico. Pero los primeros dos años yo lo pasé fatal, lo pasé fatal. (...) A ver la tele, a leer libros, a estar con ella, a darle paseitos, a ir a una cafetería a merendar y ahí ya se pasaba el tiempo. En la noche a acostarse uno, mira, me iba con un sueño así y en cuanto ponía la cabeza encima la almohada allá se acabó todo, porque yo de derrengaba, yo no dormía, dándole mente a la cabeza a lo de mi país, allá, a mis familiares, mis hermanos (...). Yo fui a un psicólogo y le puse y le planteé todos mis problemas, y le dije, digo yo: "como usted no me ayude a salir de esto, la cabeza la tengo perdida". Entonces se me olvidaba todo, no tenía...; me daban los números de teléfono y si no los ponía en la agenda ya se me olvidaban todos, y gracias a él que me ayudó también a superar muchas cosas."

3.2. Desde ambos proyectos migratorios las "gestiones" posibles del gasto por los miembros del colectivo van a ser evaluadas de forma ambivalente por los informantes: se nos van a presentar como la consecuencia de un comportamiento escogido y, también, como el resultado reflejo de una situación impuesta. O dicho de otra forma, van a responder, simultáneamente, al carácter previsiblemente permanente de la situación de inmigración y a los supuestos de provisionalidad que tanto desde allí como desde aquí sostienen la legitimidad de los procesos migratorios.

Veamos algunos ejemplos. El alojarse en determinadas condiciones es sinónimo para los informantes, en unos casos, de estrecheces irracionales escogidas ("decidir vivir peor"); es sinónimo, en otros, de "vergüenzas vergonzantes" relativas a situaciones impuestas por la necesidad ("no querían que se grabase el piso para que no lo vieran sus parientes"). Las habitaciones en los hostales se presentan, efectivamente, como una situación de hacinamiento y estrechez autoimpuesta que, sin embargo, encuentra su reverso positivo en la sociabilidad que caracteriza la convivencia en estos espacios ("como en una youth hostel"). Los pisos compartidos se contraponen implícitamente a la estrechez y el hacinamiento de las habitaciones en los hostales como una apuesta más racional ("gastar un poco más de dinero pero estar mejor aquí"), situación que, sin embargo, puede llegar a ser vivida de forma vergonzante por sus protagonistas cuando se evalúa desde las condiciones de vida y expectativas iniciales previas en Ecuador. Esta situación, el piso compartido, juzgada comparativamente de forma positiva encuentra también su reverso negativo cuando se comenta el individualismo (subarrendamiento, comidas individuales, etc.) que en ocasiones marca la vida cotidiana en estos espacios. Ambivalencias similares podrían referirse en relación con los gastos dedicados a la ropa (el vestir "elegante", sinónimo, en unos casos, de derroche u ostentación; sinónimo, en otros, de orgullo y sociabilidad) o al ocio (el beber cerveza, sinónimo, en unos casos, de derroche y desviación, sinónimos, en otros, de sociabilidad y lucha contra el desarraigo, etc.)

[E-3] [En negativo] Acabar de llegar: "**decidir vivir peor**". Lo barato (cama: menos de diez mil ptas.) y lo provisional. Ejemplo: la vida en la pensión -gente que lleva tres cuatro años en España (mujeres solas con su marido en Ecuador) y el amigo del entrevistado, que lleva unos meses y esta planteándose salir-. En el piso contiguo también hay ecuatorianos pero también un español de Extremadura (con una habitación propia). Tres pisos separados e independientes por planta con siete habitaciones cada uno: cuatro camas y dos colchones en una habitación: el amigo en una cama; una pareja en la otra, una externa (un año y medio o dos) y constructor (acaba de llegar); los colchones los ocupan los fines de semana mujeres que trabajan de internas y acaban de llegar. No se conoce al dueño; una de las internas -tres años- es la encargada del piso; ella dispone de las camas y se le paga a ella ("**imagino que a ella le sale gratis**"). [En positivo] Como en una "youth hostel": el cajón con llave para guardar las cosas, las refrigeradoras

comunes (prestarse espacios para guardar comida), cada uno se prepara su comida en la cocina (las mujeres ayudan a los hombres). Entre semana hay más hombres en el hostel; los fines de semana se llena de mujeres; hasta treinta personas se pueden juntar en un fin de semana en el piso. Las chicas invitan a los amigos ("**llegan todos bien vestidos**") a comer el fin de semana: esperan su turno y hacen la comida antes de irse a la discoteca.

[E-3] [En positivo] Otros casos -tener un contacto, un pariente [un caso, primero la hermana con su esposo, luego todos sus hermanos, dos con sus esposas y tres hermanas solas -internas-] o un amigo aquí: compartir piso. "**Gastar un poco más de dinero (...) no estar tantos en una misma habitación**". Son pocos los matrimonios. [En negativo] El bautizo en el piso y el documental del entrevistado: "**no querían que se grabase el piso; para que no lo vieran sus parientes, no entiendo por qué se avergüenzan de tener lo poco que tienen tal y como esta aquí la inmigración**". [En negativo] El "**individualismo**" aquí: hacerse la comida y no invitar a los demás. [El que subarrienda las habitaciones de su piso: comer solo con su mujer mientras los otros miran; la inevitable comparación entre las comidas de los unos ("**él come mejor, tiene más ingresos**") y los otros ("**que lo pueden ver**")] No invitar a comer es rarísimo en Ecuador.

Juicios ambivalentes que varían en relación con dos marcos de sentido: el que se caracteriza por la "provisionalidad" y se señala desde la referencia al país de origen [decidir estar peor aquí; someterse a las obligaciones simbólicas contraídas con los que se quedaron], el que se caracteriza por la "permanencia" y se apoya en las condiciones propias y ajenas en España [decidir estar mejor aquí; liberarse de las obligaciones simbólicas contraídas con los que se quedaron]. Todo ocurre como si, desde el discurso desarrollado por los informantes (en este caso) ecuatorianos, la realización del proyecto migratorio adscrito por ellos al colectivo (prosperidad ligada a la "superación") implicase la conquista de una mayor distancia a la referida, por parte de los sujetos evaluados, en relación con las exigencias importadas desde el país natal. Según los ejemplos precedentes en el primer caso, las habitaciones en hostales, en principio se realizaba una evaluación crítica volcada sobre las "decisiones" de los sujetos desde el sometimiento a la necesidad de una publicitación allí, a través del ahorro, del "éxito" supuestamente alcanzado aquí. Después se realizaba, sin embargo, una evaluación positiva de la convivencialidad lograda mediante esta apuesta aquí. Por su parte en el segundo caso, los pisos compartidos, primero se realizaba una denuncia volcada sobre las condiciones materiales (deficientes) que sostienen los modos de vida aquí y una reivindicación positiva de un cierto orgullo en relación a lo conseguido por cada uno (teniendo, precisamente, en cuenta esas deficiencias como ajenas a la voluntad de los sujetos). Después se realizaba una evaluación negativa del individualismo generado desde esas conquistas en relación con las formas de la vida previas allí. Por lo tanto, aquella distancia deseable con las exigencias importadas es susceptible de ser reinterpretada por los entrevistados, de forma permanente, desde los mismos referentes simbólicos (los que se tienen allí) que la bloquean.

	En relación con las formas de vida y trabajo allí	En relación con las formas de vida y trabajo aquí
Pisos compartidos	Valoración positiva: tener tu espacio ["estar mejor aquí/ dejar de estar allí"]	Valoración negativa: egoísmo ["estabilización: individualismo"]
Camas en hostales	Valoración negativa: hacinarse ["estar peor aquí/ estar después mejor allí"]	Valoración positiva: sociabilidad ["provisionalidad: solidaridad"]

La idealidad de la emigración construida desde "allí" (como emigrante) se opone a la "verdad" de la inmigración soportada "aquí" (como inmigrante). El transcurrir del tiempo, la experiencia de la realidad de la inmigración, tiende a desmentir aquella "ilusión" y a restablecer parcialmente su "verdad". Ésta, sin embargo, no puede ser completamente asumida sin renunciar al proyecto migratorio, es decir, sin renunciar a la inmigración misma. Un trabajo simbólico colectivo permanente de enmascaramiento (de reactivación parcial o relativa de la ilusión) se vuelve entonces imprescindible. La duplicidad estructurada por los estos marcos de referencia a la hora de evaluar las decisiones propias y ajenas puede verse con nitidez en los siguientes ejemplos. En el caso de las informantes dominicanas, la quiebra de la idealidad del proyecto (desde la emigración) es sentida como el producto de un engaño infringido por terceros ("Yo no sabía nada. Las cosas no son como nos las pintaban. Te las pintan de colores preciosos. Y cuando tú llegas... aayyy. Es otra cosa."). Engaño que se soporta restableciendo un nuevo saldo positivo en términos colectivos bajo fórmulas tautológicas: como nadie se vuelve, se concluye que a todos compensa ("a la mayoría de las otras [les ha de compensar] (...) porque si no ya se habrían ido todas (...) se sienten un poquito más seguras aquí"). Estos puntos de referencia duales se observan también en relación a las valoraciones volcadas sobre el trabajo doméstico. Desde el punto de vista del trabajo concreto se trata de "tener que hacer siempre lo mismo", actividades sentidas como desvalorizadas en nuestro país. Mientras que desde el punto de vista del empleo y los estatutos a él asociados se reconoce como positivo el "tener más seguridad que allí". El carácter "definitivo" de la situación de inmigración (después de 10 años) no es enunciado como tal ("algunas veces me digo, "hombre, cualquiera coge un vuelo y se va para su país") siendo sustituido por una provisionalidad de carácter indefinido ("cuando no pueda más me iré").

[E-6] "Yo no sabía nada. Las cosas no son como nos las pintaban. Te las pintan de colores preciosos. Y cuando tú llegas... aayyy. Es otra cosa. Cuando yo llegué aquí, a la semana, llamé a mi marido, le dije yo: "- cariño; - qué pasa?; y dije yo, - como no me mandes a buscar es que me voy a tirar de un puente, porque aquí yo no puedo estar, me voy, me voy, que me voy a ir." No me acostumbraba, en primer lugar por el frío (...) y en segundo lugar yo decía: "pero qué es esto, este país tan grande y yo aquí no me encuentro", me sentía vacía, como que me faltaban los míos. (...) Mira yo personalmente algunas veces me digo, "hombre, cualquiera coge un vuelo y se va pa su país". Porque no me digas, tener que

levantarme todos los días a las siete de la mañana en vez de quedarme tranquilita por ahí durmiendo la mañanita, como dicen. Tener que hacer siempre lo mismo (...) uno se cansa, y son nueve años en esto, uno se cansa. Pero claro, también me pongo a pensar que no tengo allá un medio económico mejor que el que tengo aquí y si aquí yo me veo que me lo gano y puedo, no tengo que ir a pedir a nadie pues, estoy tranquila, hasta que mi cuerpo aguante cuando no aguante más pues me iré. Y la mayoría de las otras pues creo que también están iguales en eso mismo, hombre, porque si no ya se habrían ido todas. Así que se sienten un poquito más seguras aquí."

En el caso de los referentes señalados por los informantes ecuatorianos, "la vuelta "triumfal" a Ecuador para arreglar los papeles, por ejemplo, es presentada una situación en donde el "orgullo" aparece como una respuesta necesaria a la desvalorización proyectada por los discursos oficiales allí y, a la vez, como el germen de un "autoengaño" ("dicen: - En España te respetan, te tratan de tú a tú") que retroalimenta el flujo migratorio ("todos se quieren venir"). El "que no se sepa allí lo que hago exactamente aquí", supone un comportamiento en donde la vergüenza aparece como el producto de unas condiciones de vida y trabajo muy limitadas -"bajar de categoría"- siendo el discurrir del tiempo el que extrema la asunción consciente de dichas limitaciones -"sentirse engañado"-.

[E-3] El primer viaje de vuelta para formalizar los papeles allá (la visa -el visado-) ya con un contrato de trabajo acá: **"un viaje triunfal", "un viaje bellissimo", "el gran viaje"**. La cola (200-300 personas madrugando) vergonzosa, humillante para los medios de comunicación allá: **"rogarle a España que les den un mendrugo"**. **"Pero te metes a esa cola y todos están orgullosos de lo que han hecho: "yo trabajo en una panadería en Madrid (...) allá te tratan muy bien, la gente te respeta, te tratan de tú a tú". Todos tienen trabajo, todos están bien, lo que evidentemente es mentira pero...."** Todo el mundo se quiere venir (vecinos, parientes y amigos): **"lo lograste"**.

[E-3] Los que dicen que los engañaron: (uno que va para cuatro años con su mujer y sus hijos aquí -44 años-) **"siente que ha bajado de categoría, querría que su mujer no trabajase. Gana más que allá, tiene más estabilidad, pero habla con nostalgia de allá, ha bajado radicalmente de estatus. Allá puede decir que tiene un coche acá en Madrid, que su hijo va a entrar en una buena universidad acá en Madrid, que se ha ido a Canarias de vacaciones una vez ... Pero él no quisiera que allá se sepa mucho de lo que hace acá a diario. (...)** Nadie cuenta allá lo que están viviendo aquí. Sin embargo aquí no se habla de otra cosa, es un tema obsesivo, todas las conversaciones tienen que ver con esto, no se habla de otra cosa (los papeles, el trabajo, la hija que está allá, etc.). La gente es consciente de que allá ocultan que están tristes, que están deprimidos: **"¿cómo les voy a decir, pues, para que sufran?"** Al

ignorarse esta situación la gente allá exige mucho; "si pudieras mandarnos no sé qué ..."

3.3. Las condiciones en las que se despliegan los dos diferentes proyectos que dan sentido a las prácticas de los sujetos dependen de la morfología particular de las redes primarias y secundarias que estructuran las formas de existencia del colectivo. Ambas estructuras condicionan las formas inmediatas de su inserción en los mercados laborales y de sus condiciones de vida en nuestro país.

En relación con la comunidad ecuatoriana: las redes primarias pivotan en torno a familias nucleares transnacionales, articuladas en torno a la emigración de las mujeres, y en unidades domésticas muy numerosas compuestas por éstas y por jóvenes solteros, provenientes de zonas semiurbanas. Por su parte, las redes secundarias; son señaladas en relación a la frecuentación de los mercadillos en los parques, las visitas a los amigos en los hostales y pisos, algunas parroquias católicas nacionales, etc. Las relaciones entre un proyecto migratorio individualizado en origen y estas redes aparecen como problemáticas y problematizadas por los informantes, por ejemplo, bajo la contraposición entre la frecuentación de los parques ("tomar mucho, perder el tiempo") y de las Iglesias ("respirar, conocer a españoles, conseguir cosas").

[E- 3; E-4] [Pintor Rosales y Retiro] **"(...) no hay que ir, "se toma mucho; hay mucho borracho". Es la fama que la prensa de Ecuador le da a esos sitios, a la gente le sienta muy mal allí. Sigue yendo mucha gente. La Mahou que es igualita a la cerveza de allá".** [Los fines de semana] **"Las fiestas en los pisos y las discotecas"**. [E-4; El parque del Retiro, el voleil, y las discotecas de la calle Orense: la entrevistada prefiere las salidas a la Sierra de Madrid en oposición a las actividades que se realizan en ambos espacios y que ella relaciona con **"la cerveza"**] [Espectáculos] **"Al cine nunca van"**. [La parroquia] **"(...) los hay (curas) que las consiguen trabajo para las señoras burguesas de Madrid (...) Necesito una interna, a ver, ¿cuales están libres? Y él decide a ojo. (...) Suena horrible"** [Los adventistas y los testigos de Jehová] **"(...) le habían permitido [a un conocido] respirar del piso, salir a la sierra y conocer españoles [ir a misa con españoles] y pensar en préstamos y ayudas de cara a un posible negocio"**.

Por su parte, según los entrevistados, para el colectivo dominicano las redes primarias se compondrían de familias transnacionales, también generalmente articuladas en torno a la emigración de las mujeres, y de unidades domésticas instaladas en el país de inmigración compuestas más generalmente por los miembros de estas familias (y menos por solteros o parejas jóvenes de ambos sexos, como el caso anterior), en general, provenientes de zonas rurales. Las redes secundarias, por su parte, comprenderían zonas de esparcimiento y encuentro en parques, pero también colectivos propios [VOMADE] y barrios de referencia, como Cuatro Caminos en

Madrid, con sus tiendas, bares, peluquerías, etc. Las relaciones entre el proyecto migratorio y estas redes aparecen como relaciones marcadas una cierta complementariedad para las entrevistadas, por ejemplo, bajo la contraposición entre una forma de estar en la "discoteca" y otra forma de estar en la "discoteca": son las *maneras* de esa frecuentación (cotidiana o esporádica, a hacer otras cosas o a hacer que sude el cuerpo) las que centralizan el problema y no la frecuentación de unos espacios frente a los otros.

[E-5; E- 6] [La discoteca] **"A mi personalmente no me gusta mucho. Hay muchos follones y mucha cosa, y una persona que se sienta con un poquito de, de ... Ahora no es que te diga que yo no voy, yo voy, un día que quiera salir a mover el esqueleto como dicen, tú ves, para que el cuerpo sude un poquito yo le digo a mis hermanas, "vámonos para la discoteca", y amanecemos. Pero eso es un día (...) Quizás en tres meses es un día, tú ves, un sábado una fiesta o una cosa así. Pero la mayoría de las otras personas se reúnen, de esas que están internas, que trabajan, que casi ni libran, se reúnen ahí en los parques, se sientan a hablar y entonces sí, si es de noche, pues se van a la discoteca todas las amigas y se comentan todas su cosas. Pero yo no quiero decir nada."** [En las casas] **"Por la noche nos planificamos: mañana, ¿qué comemos?. El lunes, miércoles y viernes llego a las cuatro de la tarde a mi casa, pero el martes y el jueves ya yo estoy a la una o las dos; pues yo cocino, porque entonces soy yo la que llego primero, yo cocino y cuando ellos llegan ya se encuentran su comida preparada. Pero cuando los otros llegan primero que yo ya la encuentro hecha."** [cocinar para todos: si hay filetes, hay filetes para todos] [En la discoteca:] Bajos de Orense. [En la calle:] Parque del Retiro. [En las peluquerías:] Comentarios en la peluquería: **"me comentan que quedan en sus casas, "ven para acá tú y nos hacemos una comida".**" [En las asociaciones:] VOMADE; [Iglesias] **"No en la Iglesia: no verás a ningún dominicano en la Iglesia"** (algunos Adventistas y Testigos de Jehová por allá). Le gusta la Iglesia Adventista pero nunca la visita. La tradición de Lucrecia Pérez, todos los años van a la Iglesia a la misa.

3.4. La estructura de ingresos y gastos del colectivo ecuatoriano, según las declaraciones de los dos informantes [E-3, E-4], podemos presentarla como sólo relativamente socializada: la importancia de las "ventas" como medio para sufragar el viaje, la composición de los ingresos fundamentalmente salariales y en especie, en el caso de las trabajadoras internas en el sector doméstico, y la referencia al recurso a ayudas (formación, asesoría jurídica, etc.) organizadas por organismos e instituciones nacionales, señalan algunos de los elementos que soportarían la individualización tendencial de la gestión del proyecto. La juventud de los recién llegados en los últimos años y, con ella, la relajación de las obligaciones familiares directas (relajación de los envíos de remesas entendidos como obligación: "el compañero que no manda dinero a su mujer allí para comprarse él un camión aquí") abre un mayor margen de maniobra a los individuos respecto a las decisiones en relación a gastos e inversiones. Al menos para nuestros entrevistados: invertir allí es evaluado como una

posibilidad entre otras, una decisión valorada negativamente cuya verdadera naturaleza (errada) "se descubre" con el tiempo.

[E-4] [Condiciones del desplazamiento: 1500 dólares] Las ventas que evitan el endeudamiento (los préstamos -las familias, allí, como avales-). El mecánico que puso su propio taller allí y que tenía un ingreso pero que le parecía inseguro. Vender el autobús, vender el camión, vender el puesto de trabajo (la renuncia por la indemnización): planes de reducción de personal de la empresa pública; en el magisterio, vender la vacante. El carpintero que tenía su propio taller, decidió irse y su negocio empezó a hundirse: "empezar a soñar" (a modo de profecía autocumplida). [Entrevistada:] **"vender mi clínica para venirme"**.

[E- 4] [Las remesas] Los que tienen hijos/ los jóvenes (mandar menos). [Entrevistada: **"30.000 ptas. cada mes o mes y medio -padres y hermanos-**"]. La gente es capaz de gastar aquí sólo hasta veinte mil pesetas al mes. La incredulidad en el sistema financiero: capacidad de ahorro impresionante; preferencia por la liquidez. **"Las remesas allá se retiran siempre en efectivo"**. [El ahorro]. **"Mi amigo tiene a la mujer allí, trabajando, y no le envía dinero. Ahorra para comprarse un camión"**. [Las ayudas] **"No se quiere decir pero mucha gente...: en Cáritas; el ropero del párroco de Santa Gema y el padre Felipe del Cristo de los Caídos."** [Las inversiones] La mayoría -los mayores- de la gente ahorra para construir una buena casa allí. El arrepentimiento de haber construido la casa allí **"se descubre a los dos o tres años: la crisis sigue, la mujer y los hijos ya están aquí. Trabajaste tres años y la casa la acabas alquilando por veinte dólares"**.

En relación al colectivo dominicano esta estructura, según los entrevistados [E-5, E-6], aparece como más socializada que la precedente. La posibilidad de emigrar depende aquí de hipotecas y de préstamos que generan vínculos y obligaciones que pueden dilatarse en el tiempo, reduciendo la capacidad de maniobra en relación al gasto ("no comerse ni siquiera un helado"). Los ingresos, salariales y en especie, en el caso del servicio doméstico interno, como en el caso anterior, pueden completarse con ayudas aquí gestionadas directamente por asociaciones propias. Las remesas a la familia constituyen una obligación permanente; obligación acompañada en los viajes por un elevado gasto en regalos y detalles para la familia y los amigos. Los ahorros e inversiones son focalizados muy claramente en bienes relacionados con la seguridad ("pagarse el seguro de vida para dejar cubierto al marido y las hermanas, pagar las cuotas a la seguridad social que no quieren pagar los empleadores"). La alternativa entre la inversión en bienes inmobiliarios aquí o allí, para la entrevistada, se diluye merced a las limitaciones que le impone su bajo salario, señalando simplemente el hecho de que hay amigas que "si se lo hacen".

[E- 6] [Condiciones del desplazamiento] Cuando la entrevistada se vino para aquí en el 91: sin visado, sólo comprar un billete de 7000 pesos y presentar dólares para estar aquí = ahorrar y pedir prestado a una sobrina que está en Nueva York, **"mándame que luego yo en cuanto**

tenga trabajo te..." Una prima "que cogió 45000 pesos, hipotecando la casa de ella y de sus padres (...). Todavía está de interna trabajando en esa casa y pagando ese dinero. (...) Salir a la calle y no comerse ni siquiera un helado, sino cobrar el mes, comprar el bono transporte y el resto ahórralo para mandarlo ... [lo que está haciendo mi hermana también ahora]."

[E- 5] [Remesas] "La gente se manda su sueldo entero, los que tienen sus hijos allá y sus padres vivos y si están enfermos, y para los hijos para el colegio. Todos los meses, todos los meses ... En cuanto se pone el dinero se llama por teléfono, "esto es para tal, tal y tal cosa, eh?" ; "te puse tanto, para que pagues el juego de comedor, no dejes de pagarlo porque si no lo pagas ya sabes lo que te va a pasar." [Ahorros] "Se ahorra según lo que se gane, ["muchas que están trabajando en casas haciendo horas y además tienen otro trabajito"] si ganas 90 mil pesetas, puedes mandar tus cincuenta y te da para hacerte unos ahorritos." [Donaciones:] "(...) la Cruz Roja, envía a VOMADE cajas de comida para las personas más necesitadas, arroz, galletas, pasta, leche. "No te digo que todos los meses ni todas las semanas". [Viajes] "Para cuando se te ofrezca ir, por si sale una emergencia, etc. Tres años ahorrando para irme para allí: los billetes están a ciento y pico, sacar de la libreta 150.000 ptas. [En los últimos años la entrevistada perdió cuatro familiares, sólo le quedan dos hermanas allá, una "más pobrecita" a la que le manda 450 pesos mensuales, unas 5000 ptas. mensuales] [Hasta cinco años sin irse por problemas económicos para luego tener que irse obligada por las defunciones]. Los gastos ligados a los viajes: los regalos. Maletas y maletas: "El que se queda allá que no ha venido, está esperando que tú le lleves, entonces (...). Hasta los que son sobrinos, que no son nada, yo les llevo aunque sea una braguita, pero yo les llevo, tú ves. De aquí yo les llevo champú, les llevo la crema suavizante, les llevo su colonia, le llevo... lo que sea, hasta las correas a los maridos de mis hermanas yo les llevo, los cinturones, sabes, que si les gusta una camisa una camisa pues se la llevo, ahora lo que no hago es llevarle una cosa a uno solo, porque a cada uno llevarle y se sienten muy contentos, porque como son cosas de España se sienten muy contentos. (...) Y a la vuelta de allá traemos todo lo que es de allá (...) Que "tía llévase esta botella de ron, tía llévase el plátano, tía llévase... El viernes me mandó una hermana mía, me mandó el café de allá, me mandó lo que es ponernos las cosas del pelo de allá, me mandó muchísimas cosas de peluquería y yo se lo agradezco." [Inversiones] "Allá yo tengo todas mis cosas, tengo mi casita, que no la he terminado todavía para nada. Pero uno se siente más seguro casi en su propio país que en el extranjero. (...) Invertir aquí, eso es lo que necesitamos, (...) Porque ya que uno está aquí pues invierte aquí (...) Hay mucha gente, muchas amigas mías, que tiene su casa aquí, que la están pagando (a veinte o veinticinco años vista); un sacrificio mayor que se tiene que hacer para eso. Pero sí que se lo hacen"

[E- 6] [Prestaciones sociales] **“Tenemos un médico fijo, porque tenemos seguridad social. (...) Déjame decirte que la mayor parte de los emigrantes que están puntualmente con la seguridad social somos los dominicanos (...). Yo dejo de comer para pagar puntualmente la seguridad social.”** La entrevistada paga además un seguro privado de vida para dejar cubierto a su marido y a sus sobrinas y **“que me manden para allí pa mi casa, para mi país. Eso es otro problema que tenemos también aquí, que la mayoría vienen y se cansan de, como estábamos hablando ahorita, de mandar todos los dineritos para allá, y la vida de uno aquí no se la asegura, entonces le pasa cualquier cosa, como ha pasao, que ha durao hasta meses ahí el muerto.”** Una amiga (del piso), que se va la señora de vacaciones y no se lo va a pagar el mes de vacaciones -la semana que trabajó ese mes-. Ponerla a prueba quince días (gratis), salvar la obligación del contrato echándola y cogiendo otra. Perder los papeles por no tener contrato. Hacerte el contrato pero deducir tú de tu sueldo para pagar la seguridad social (pagar indirectamente por los papeles).

Las diferencias que hemos trazado, es necesario subrayarlo, responden a las proyecciones que los entrevistados nos han dado en relación con sus respectivos colectivos. Según éstas, el hecho de que el proyecto migratorio arranque de una venta o de un préstamo o hipoteca están señalando una diferencia de clase: jóvenes con estudios y familias relativamente acomodadas provenientes de entornos urbanos, en un caso; gente con más edad proveniente de entornos rurales y con muy poca formación, en el otro. Esta heterogeneidad de los orígenes de clase (entre nuestros informantes ecuatorianos y dominicanos) resulta clave para entender las diferencias que separan los discursos de unos y otros entrevistados, si bien pudiera no resultar en absoluto adscribible al conjunto de los colectivos por ellos representados.

[E- 3] Hace diez años: mucha gente de Calderón (ciudad del extrarradio de Quito). La liga de Calderón reproducida en Madrid: "Amistad Ecuatoriana". Indígenas. La aristocracia de Calderón en Madrid: **"tener la casa en la parte bien de Calderón"**. Tener comercios, tierras, jefes albañiles, tener estudios universitarios en Quito. **"Viene gente que tiene sus ahorros, que tiene su empleo, que tiene su coche (...) y últimamente incluso, gente más joven, muchachitos de clase media e incluso alta (de la universidad católica -privada- de Quito)"**.

[E- 6] La entrevistada trabajaba en el departamento de pasaportes, en las células, nombrada por el gobierno que ganó allá, no era funcionaria. El marido de la entrevistada: ebanista en la embajada americana -tres años-. Su salario era de 125 pesos (unas 1500 ptas. que luego se subió a 2000 ptas. al mes). El que sabe desempeñar un puesto bien: 5000, 10000, 15000 ptas. (más de 2000 pesos dominicanos). La masa pobre, los más pobres como nosotros. La mayoría viene de pueblos: están llegando de Vicente Noble, San Francisco de Macorís, de Santiago (dos o tres conozco) que es como la segunda capital del país.

3.5. Como en el análisis precedente, las estructuras que venimos señalando se apoyan sobre los modelos presentados por los entrevistados desde sus experiencias y posiciones particulares en los colectivos concernidos. Han de ser entendidas como "tipos ideales" proyectados por los entrevistados sobre sus respectivas comunidades y no como itinerarios estadísticamente representativos del conjunto de los individuos que componen cada colectivos.

4. PRÁCTICAS DE CONSUMO Y PROYECTOS MIGRATORIOS DE TRABAJADORES INMIGRANTES EN EL SERVICIO DOMÉSTICO SEGÚN TIEMPOS DE LLEGADA Y PERMANENCIA EN NUESTRO PAÍS Y COMUNIDAD DE ORIGEN (Informante Peruana [E-7]).

La entrevista realizada en relación con la informante peruana [E-7] merece aquí una atención especial puesto que nos ayudará a prolongar y profundizar en las observaciones previamente expuestas en las entrevistas con los informantes ecuatorianos y dominicanos. Los diferentes proyectos migratorios señalados por los entrevistados en el caso anterior, "progresar por el esfuerzo" y "progresar por la superación", no han de entenderse como alternativas excluyentes ni como proyectos adscribibles sólo de forma unilateral a unos u otros individuos dentro de los mismos colectivo entendidos como realidades homogéneas. Por el contrario, como demuestra este caso, la experiencia migratoria puede colocarlos, para una misma experiencia individual, como dos momentos secuenciados en el interior de una única experiencia migratoria.

4.1. Los proyectos migratorios implícitamente referidos por la entrevistada a lo largo de la discusión son dos: la prosperidad ligada a la "la capacidad de adaptación" (muy próximo o asimilable a la realización por el "esfuerzo", según señalamos para el caso de las dominicanas) y la prosperidad ligada a la "ambición personal" (muy próximo o asimilable a la realización por la "superación", según señalamos para el caso de los ecuatorianos).

En el primer caso, se trata de la conquista de un mejor nivel de renta a través del esfuerzo laboral. La experiencia y circunstancias propias se colocan en primer plano ("yo sabía a lo que venía"), resultando su nivel de realización fundamentalmente determinable en términos monetarios ("ganar mucho aquí en comparación con lo que ganaba allá"). En el segundo caso, se trata de la conquista del acceso a nuevos espacios en el mercado de trabajo, distintos del servicio doméstico, a través de la formación y la cultura. Este proyecto es más generalmente asimilado a una proyección sobre la hermana ("animándola a que convalide certificados y estudios"), y para el que su nivel de realización no puede determinarse exclusivamente en torno a los ingresos monetarios sino que intervienen también elementos como el estatus y el prestigio social.

[E-7] **"Yo ganaba mucho aquí en comparación con lo que ganaba allá. Y allá estaba sentadita en mi escritorio, atendiendo a otra gente, ¿sabes?, en otro nivel. Y aquí claro estaba fregando suelos, estaba ... (...). Y ya mis compañeros me decían que no me venga porque aquí el trabajo me iban a mandar, vulgarmente, a limpiarle a**

una vieja o a un viejo y cosas de estas. Y yo les dije que eso a mi no me importaba, porque yo sabía a lo que venía y que yo iba a ganar más haciendo esas cosas a que estar sentada atendiendo hasta la llamada de un ministro.” [Primer sueldo aquí, 75 mil pesetas, al cambio 500 y tantos dólares, allí 80 y tantos dólares -triplicando el sueldo-]

[E-7] “Le estoy impulsando a mi hermana, mi hermana ya está convalidando los certificados y eso, para que estudie, por qué, porque estamos en otro círculo y es que o tienes una ambición y un egoísmo sano de querer también de... “si ella lo puede, por qué yo no puedo si también tengo una cabeza y...”. Entonces es por lo que le digo: “mira tú sácalo, algo te va a servir y eso. De repente cuando te vayas a Perú te dan importancia hasta por un título que traigas ya de fuera.”

La convivencia de ambos proyectos no sólo es organizada desde la separación de sus respectivas protagonistas (yo/ mi hermana) sino también secuenciada, como un antes y un después, dentro de la propia experiencia vital de la entrevistada. Las secuencias temporales que les sirven como referentes son el paso de los primeros años en España marcados por el confinamiento en el "grupito", en un piso compartido, a un "abrirse" en el hostel, en una habitación compartida con la hermana y la hermana de su cuñada. Los espacios para el conflicto y la problematización abiertos por cada proyecto se han desplazado de las condiciones concretas e inmediatas de trabajo a las condiciones de empleo. Este desplazamiento no es, sin embargo absoluto o completo: las valoraciones proyectadas sobre las prácticas propias y ajenas se apoyan alternativamente en uno y en otro proyecto. Frente a la gente que acaba de llegar "esfuerzo" y "adaptación" siguen constituyendo modelos fundamentales: hay que tener los pies en la tierra, “saber a lo que se viene” (a triplicar el sueldo) con objeto de no deprimirse. Pero, también, "en lo personal" (en lo que se refiere a ella misma y a su hermana) hay que ambicionar y “abrirse” de lo contrario “te crees que estas en la gloria y ya no ambicionas más, ya no quieres más”, lo que imposibilitaría salir del trabajo doméstico (“querer embarcarse en otras cosas”) y contribuiría a un "encerrarse" en los "grupitos" de inmigrantes de tu propia nacionalidad.

[E-7] “La gente que llegamos de fuera, sea del país que sea, los primeros cuatro hasta seis meses lo pasamos muy duro, muy duro. Haya esa chiquita que me está ahora remplazando ahora acaba de llegar hace días y es que es un mar de lágrimas. Y vamos, “no eres la única”, le digo, “todos lo hemos pasado (...). Yo te lo digo por experiencia yo lo he pasado muy mal y cuatro seis meses los vas a pasar... y soñando que te vas a tu casa y dale que te pego, que me voy, que me voy, que me voy, hasta que en un momento te da el arranque de irte. Pero tienes que pensar por qué has venido (...).

[E-7] “(...) uno viene y si tú te juntas con el grupito, ellos se creen que estas bien, comentas: “yo trabajo aquí, a mi me tratan así, a mí tratan asá” y si a ti te tratan mejor que las que estas comentando tú te crees que estas en la gloria y ya no quieres más, no ambicionas

más (...).” El piso de ahora (los fines de semana y festivos): a través de una amiga peruana enfermera con un niño (encargada) [“ella es peruana, pero no es de mi ciudad, es de al sur de mi país, de otra ciudad”] y con estudiantes de otros países (tailandesa, coreana, francesa, italiana, alemana). Una habitación muy grande con la hermana y con una hermana de una cuñada (que hace poquito que ha venido). “En lo personal, para bien regresar al piso porque veo a otra gente, con otras ideas, con otras perspectivas... Te anima también a querer embarcarte por ahí, a hacer otras cosas a querer..., o por lo menos intentar o ambicionar. Pero cuando estas con el grupo, que yo no creo que toda la gente que trabajamos en el servicio doméstico tenemos la idea (...) te ponen trabas o yo qué sé y no puede uno salir. También ha sido en lo personal muy bien venir a vivir a este piso y tratarme con otras chicas, que te levanta, te despierta la inquietud que la tienes un poco dormida.”

La problematizaciones proyectadas desde esta secuencia intervienen tanto sobre la esfera de la producción como sobre la esfera de la reproducción y los tiempos de ocio. Así, el tránsito operado es referido tanto al paso de las tiendas peruanas a los productos peruanos en mercados y superficies nacionales; como al paso de unos espacios más limitados y previsibles (la antigua convivencia con sus compatriotas que equivalía a un “verse obligada una a hacer lo que no le apetece”) a un campo más “abierto” de posibilidades (hacer más cosas distintas, hacer lo que una quiere).

[E-7] [Las tiendas de productos peruanos] **“Siempre uno frecuenta (...) a veces te meten otra cosa que no es Peruano, de algún otro país sudamericano pero que no de allí. Un día yo fui a comprar la mayuca, la patata larga, muy larga, (...) entonces fuimos a comprar porque pensábamos que era de allí, de un país sudamericanos, pues no es que también lo venden en Champion, lo venden en Pryca y todo o sea que ya no es exclusivamente peruano, y de repente ni de Perú ni de Latinoamérica. (...) Y he visto hasta un mercado, que es el mercado Maravillas, que venden cosas sudamericanas y hay cosas peruanas, pero en el mercado. o sea. no una tienda específica (...). Venden productos españoles pero siempre hay alguna u otra cosita de allá.”**

[E-7] [Yo mi hermana y la pariente frente a las chicas de antes]: **“Yo con esta gente no extraño porque ahora mismo lo paso en casa viendo una película, comentando un libro o estamos leyendo y lo pasamos fenomenal. Pues nada, del otro grupo yo no extraño, no extraño, no extraño nada de las chicas de antes. Antes cuando yo estaba con estas chicas salíamos a dar una vuelta, a hacer el tonto, muchas veces a dar una vuelta por una plazoleta porque no sabes..., al principio te hablo del principio, cuando no tenía el piso (...) y llega un momento que te cansas, que te deprimes porque quieres descansar, te sientas en un banco, entras en un bar pero ése no es el descanso que quieres tú. Quieres echarte en una habitación, o quieres silencio, no quieres ver a alguien que pase.”**

4.2. La idealidad de la emigración construida desde allí ("en mis tiempos las que volvían a Perú no nos contaban la realidad por vergüenza y pudor") se opone a la verdad de la inmigración soportada aquí ("cuando llegas acá la realidad es otra"). El transcurrir del tiempo, la experiencia de la realidad de la inmigración, tiende a desmentir aquella ilusión y a restablecer parcialmente su "verdad". El tránsito puede leerse aquí en paralelo al operado entre los dos modelos de proyectos migratorios que venimos de referir. Este tránsito invierte parcialmente la posición de los significantes adscritos a cada polo de referencia: el país natal se convierte cada vez más en tierra de exilio ("como una extranjera, como si fueras de otro planeta"), el país de exilio aspira a poder ser convertido en una segunda tierra natal. Esta inversión parcial contribuye a suspender en el tiempo ("todavía no tengo claro cuando me voy") la "provisionalidad" que caracterizaba el proyecto migratorio originario ("cuando vine para acá vine con la idea de quedarme dos años o tres").

[E-7] [Cuando una vuelve a Perú] **"Te miran... a ver, a ver, como si fueras una extranjera, o sea, tú lo sientes, ¿no?, no hace falta que te lo digan (...) como que tú eres ya de otro planeta. Pero bueno, yo paso de ello, la gente que ha venido ya sabe a lo que viene. Porque hay mucha gente que... En mis tiempos cuando yo llegué había mucha gente que venía detrás mío y me contaba (...) "que a mí me han dicho que solamente tienes que cuidar a una señora, o tienes que tener que cuidar un niño." O sea, que las que íbamos de aquí o las que iban nos contaban que las cosas... No nos contaban la realidad porque yo creo ... También entiendo que es un poco de vergüenza, de pudor a que has estado tú trabajando, has sido una profesora y vengas aquí a fregar suelos pues ... Entonces tal vez por eso pues mira te lo decían a ti, "si yo cuido unos niños, ala, no dabas más explicación, si yo cuido niños tú tienes que cuidar niños, ah, yo cuido una señora mayor mayor, la saco a pasear y te vas de copas con la señora y nada más", ¿no? Y cuando llegas acá la realidad es otra. Entonces pues ya cuando yo he venido yo sabía a lo que venía. En la oficina me decían ..., digo, "sí, pero con esto y lo otro yo voy a ganar más que aquí" y eso. Porque cuando yo voy pues les cuento las verdades, ya muchos dicen; "pero si esto es España" les digo, "sí, y qué, ¿en España no ensucian, en España no comen y en España no se visten? ¿Quién les va a hacer eso?". Los que vamos de aquí, los que vamos de aquí." (...) La última vez que fui había muchas vecinas que se acercaban para ver si había alguna forma que les podían ayudar a venir. (...) Cuando traje a mi hermana, mi hermana vino trayendo cartas así de amistades, la gente me escribían que si así como hice a mi hermana que querían venir. Cuando ha venido otros familiar que yo he traído que, no la he traído sino que le he ayudado así con los papeles y el contrato y ha venido ella, también ha traído cartas para venir: "por favor, que esto, que su familia (...)". Pero uno quiere pero no puede, yo digo: "qué pensarán de repente, ¿que es fácil?" (...).**

[E-7] **“Invertimos con el plan de tener para más adelante (...). Hay mucha gente que piensa en quedarse, ¿no?, otros que piensan jubilarse para irse a vivir de su jubilación allá porque lo que nos puedan pagar aquí pues vamos a vivir como reyes allá, ¿sabes? Mi plan todavía (...), no tengo la idea fija de irme este año o el otro año pero mi idea es irme a mi país. De Perú, cuando vine para acá, vine con la idea de quedarme dos años o tres, ya llevo cinco y todavía no lo tengo claro cuando me voy. (...) Uno a veces tiene la idea de que, dices, “yo voy y trabajo dos o tres años y vengo y ya tengo el dinero” pero es que también la otra situación cada día, va así como uno va ganando la otra situación se va poniendo en crisis, día a día la crisis aumenta, así no hay un momento en que pare y tú subas, sino que tú vas ganando más y también allí la vida va subiendo. (...) Porque hay quien va y regresa, pero regresa asustado de la situación cómo está (...) La mayoría es gente que viene, y digo, “ya vienes con el cuento de todos: es que he ido y en un mes todo lo que he llevao lo he gastado en nada. Todo es tirar, tirar, tirar (...) Ahora a currar como una burra para nuevamente llenar los bolsillos.” Porque es que todo es caro. Y ojo, todo es caro pero para la gente de allí (...) Por ejemplo en mi caso, que llevo 5 años, pues no me parece tan caro, ¿no?, pues como gano un poquito más pues siempre digo (...) “venga cómpralo, venga cómpralo”. Claro pero es que vas tirando, tirando y no te llega nada, porque no tienes una entrada [de dinero, cuando estas allí] (...).”**

4.3. Estos dos diferentes proyectos dan sentido dependen directamente de la morfología particular de las redes primarias y secundarias que estructuran la existencia cotidiana del colectivo. Ambas estructuras condicionan las formas inmediatas de su inserción en los mercados laborales y de sus condiciones de vida en nuestro país. En relación con las redes sociales que sirven de referentes inmediatos para las gestiones pertinentes de los ingresos y los gastos, las redes primarias del colectivo peruano vienen constituidas por familias extensas (transnacionales), para las que las mujeres juegan generalmente el papel de puente, mujeres generalmente jóvenes y de zonas semiurbanas y rurales. Entre estas y las unidades domésticas desde las que se soporta la vida en España persiste una fuerte heterogeneidad (las dificultades para la reagrupación familiar aparecen aquí como una constante), al menos a tenor de las diversas experiencias relatadas por la informante [ver último apartado -III.5-]. Por su parte las redes secundarias presentan una variedad y grado de compactación que las acerca a los ejemplos brindados por los informantes dominicanos: tanto organizaciones propias [ARI]; como barrios, Cuatro Caminos, con sus tiendas -las agencias de envío de dinero, “a fin de mes y en fin de semana”- son referidas por primera vez como verdaderos lugares de encuentro-; parques, el Retiro, las Iglesia, la de Rios Rosas -donde se encuentra trabajo-, etc.

Redes primarias y secundarias sirven como los soportes de la posibilidad de un tránsito simbólico permantente entre ambos universos, aquí -allí (llamadas telefónicas, remesas, lugares de encuentro, lugares de ocio y entretenimiento, etc.). La relativa independización de las obligaciones

importadas que sobredeterminan el primer proyecto migratorio, señalada por el deseo de la salida de las condiciones laborales y de vida reservadas por el mercado nacional a la inmigración proveniente de este país, encuentran como contratendencia la actualización permanente de un “allí” impulsada por la densidad de las redes secundarias. En este sentido, la llegada de la hermana, el cambio de lugar de residencia, etc., pueden haber abierto la puerta a nuevas posibilidades (de gestión del ingreso y el tiempo, por ejemplo) y, simultáneamente, las inercias trabadas en un circuito relacional centrado en la comunidad inmigrante pueden estar reactivando y reactualizando bajo nuevas formas aquellas obligaciones importadas. Existe en este sentido una particularidad a destacar desde el punto de vista del recorrido que la entrevistada realiza con nosotros por los espacios de encuentro: sus sentidos, sus pertinencias, vuelven a ser evaluadas en función de los referentes adscritos al proyecto migratorio original (“sentirte con tu gente, que te entienden, celebrar las tonterías como se deben, escuchar nuestra música, etc.”), es decir, la pretendida salida del “grupito” se desvela aquí como una salida incompleta. Por ejemplo, mientras que “quedarnos ahí sentadas viendo pasar a la gente” era aquello que se destacaba previamente como negativo; forma parte, sin embargo, también, de lo que ahora se destaca como positivo en relación a la frecuentación de los parques.

[E-7] [Comer juntos en los pisos] **“Es como si fuera una fiesta. (...) Es como una reunión grande con todas tus amigas y a veces o por circunstancias de trabajo una no viene un fin de semana o no puedes verte pero lo pasamos muy bien los fines de semana aunque sea conversando, aunque sea viendo la televisión. Porque es un sitio que te sientes con tu gente. Poder decir una cosa tuya de allá que te entiendan bien, contestarte o una tontería, pero que te entienden todo, ¿sabes?, y que lo celebramos como se debe celebrar el chiste o la tontería que sea.”**

[E-7] [Discoteca] **“Pero que van mucho, sobre todo las más jovencitas, de las que vienen ahora, porque si trabajas en el servicio doméstico quieres divertirte de alguna forma y qué mejor que bailar.”** [Retiro] **“He ido muchas veces. A veces con mi hermana o a veces sola. Escucho música, de nuestra zona, de los países de Latinoamérica. (...) hay un sitio donde se juega al voleil, otros vamos a escuchar la música (...) y hasta pasearnos en esas canoas que hay en el Retiro (...), a pasear, a mirar por ahí los pececitos, a darles cositas y a mirar gente, a distraerte un poco, a sentarte un rato, como quien dice, a tomar aire puro por ahí y eso.”**

[Asociaciones -ARI] **“Sólo cuando necesitas de ellas”** [La Iglesia de Rios Rosas]: **“Y hay muchísima, muchísima gente que va; pero muchísima, muchísima que va por cuestión de trabajo. Simplemente pues ir allí y estar sentada y esperar que llamen, qué necesitas, o sea, las mojas salen y te dicen “pues mira, tienes acá una entrevista ...”** [Las agencias de envío de dinero]: **“También donde encuentras gente para poder conversar un poquito es en las agencias de envío de dinero, ¿sabes?, normalmente a fin de mes y si es un sábado ni te digo porque tienes que hacer cola y esperar**

porque estamos muchísima gente porque es fin de mes y es fin de semana, estamos todas en fila esperando para mandar dinero allí y nos encontramos con mucha gente que muchas veces no la vemos y otras sí, que ya estamos constantes ahí que siempre vamos a esa (...) ves a gente que no la ves hace dos años. Pero son los fines de meses, la primera semana y un sábado, tiene que ser para que encuentres mucha gente.”

4.4. Por lo que respecta a la estructura material de los gastos -ingresos propia del colectivo, según los elementos aportados por la informante, ésta se caracteriza por un elevado grado de socialización. En primer lugar, esta estructura se ve fuertemente marcada por las relaciones sociales actualizables desde el país de origen bajo la forma de préstamos y favores. Las condiciones en las que se realiza el desplazamiento vienen determinadas por la capacidad de movilización de numerosos vínculos sociales que, como es el caso, pueden llegar más allá de los familiares directos ("una amiga que estaba aquí"). Una organización con infraestructura en ambos países, en este caso, se encargaron, a un elevado precio, del desplazamiento ilegal de la entrevistada. La restitución de las deudas contraídas con esta organización contaron con un amplio grado de flexibilidad merced, precisamente a la diversificación de las fuentes de las anticipaciones requeridas (la amiga, el hermano, los ahorros).

[E-7] [Condiciones del desplazamiento: ella tenía dinero + su hermano le dejó dinero + una amiga que estaba ya en España]: **“(...) una amiga que estuvo aquí que la había traído una agencia (...). Y no pasó mucho tiempo que yo me ví también en la necesidad de querer salir y llamé a esta chica que estaba aquí y le dije el problema que tenía y me dijo; “pues nada, si tú quieres venirte la situación es buena pero si te cuesta algo pues nada, yo voy a llamar.” Desde aquí llamó a Perú a la oficina esa y habló con el hombre ese y (...) no puso ninguna pega de que yo solamente le diera los 2000 dólares en Perú y que al llegar aquí mi amiga le pagaba [el resto].”** [Cuatro meses y medio de trabajo para pagar la deuda con la amiga] **“En mi caso (...) el billete costaba 1100 dólares, yo tuve que pagar 2800 dólares. Porque me trajo una agencia, una agencia que nos traía a grupos (...) de doce personas. Yo como era de Trujillo al norte de la capital, nos desplazábamos hasta la capital en Lima para allí en el aeropuerto nos encontrábamos todo el grupo y con la persona esta de la agencia que nos traía. Y desde que nos embarcaba en el avión ya corrían los gastos a cuenta de los 2800 dólares (...). Ellos te traen (...).** En mi caso fue que se venía por Alemania: “Mira vamos a ir a Alemania, vamos a estar ahí en Alemania un día, dos días, luego pasamos hacia Francia, ya por tren, de Francia por los Pirineos y vamos a Barcelona.” (...) Mi billete era destino Lima - Londres pero como teníamos una escala (...) en Francfort había una escala de seis horas para tomar el nuevo avión a Londres (...). Porque no todos venimos juntitos, ¿sabes?, hay que venir una nada más, como que venimos de turistas. También ellos nos preparan un poquito y ahí cobran también eso. Entonces: “vamos a llegar a Francfort y ustedes van a decir que necesitan salir porque seis horas se van a agobiar, es agobiante esperar

seis horas a que salga tu vuelo para Londres, van a salir, y nada, si les firman el pasaporte bien, si no se lo firman mejor (...). Llegamos a ese sitio, a Francfort, nos salimos todos (...), un taxi y nos llevan al hotel donde siempre llevan a gente ellos, llegamos y los gastos todos los pagan ellos. (...) Estuvimos dos noches allí porque (...) ella se embarcó con siete que iban para Barcelona (...) y regresó en dos días con nosotras que veníamos a Madrid. (...) Ellos en un momento, en Francfort, nos dan un dinero nos dejan, pero es del dinero que estamos pagando, claro, unos 500 dólares o 1000 dólares como tu bolsa de viaje. Entonces: “¿Tú has traído unos dineros? Sí ¿Cuánto tienes? Tanto. Pues como tienes tanto te voy a dar, tú toma esto para que tengas bolsa de viaje. Si te preguntan (...) tú le enseñas.” Entonces en el trayecto que nos venimos ya para acá te piden el dinero que te han dejao (...). Ese es todo el tramite de ellos. **Y ya llegamos aquí por tren, yo no sé a qué estación llegué porque como la primera vez que llegaba perdida, totalmente perdida, llegamos aquí y ala, ahora sí: “¿tú para dónde vas? ¿a ti dónde te esperan? ¿quién te espera?”. Y ahí terminó el trámite. No es que te digan: “te voy a ayudar a conseguir trabajo, mira, toma esta relación para unas entrevistas” que tengan. No, nada, nada. (...) Pero yo no me puedo quejar de esta gente, en mi caso, yo y la compañera que venía, porque a mí me trajeron hasta Cuatro Caminos hasta la esquina (...), hasta ahí me trajeron y me dejaron como un paquetito: “¿Fulana de tal? Sí. Aquí tenían que llegar estar chicas, nos han dicho que a esta dirección las trasladamos y las entreguemos”, ahí nos dejaron, ala. Pero ya te digo que al resto (...) en el andén los familiares que les esperan, a los que tienen familiares aquí, a mí como no tenía familiares no me esperaba nadie, a lo otra chica tampoco le esperaba nadie. Entonces creo que le dio un poco de pena las caritas que pondríamos.”**

En relación a los ingresos, como en los casos anteriores, la actividad de interna en el servicio doméstico supone un salario dinerario y un salario en especie (comida, alojamiento) que libera en parte la gestión cotidiana del gasto de la resolución de estas necesidades. La informalidad que sostienen las relaciones laborales en el sector ayudan a que la experiencia en el tiempo con una misma empleadora pueda ser traducida en "confianza" y con ella, la seguridad y el ingreso se vean incrementados. Las remesas constituyen más del 60% del salario, su destino, en este caso, se concentra en la construcción de una casa familiar en Perú o, en otras ocasiones, simplemente en los gastos corrientes de los padres. Invertir allá, poner un negocio, aparece como una opción practicada aunque insegura (la una, "después de seis meses allá todavía no ha puesto el negocio", la otra, "ha comprado los bolquettes pero los lleva su hermano, ella permanece acá, trabajando"). Esta última situación y su valoración por la entrevistada resume bien las violencias generadas por la permanencia de las obligaciones importadas y los riesgos asimilados a una interiorización absoluta de las mismas.

[E-7] [Ingresos salariales] “Todas no ganamos igual, ¿sabes?. Hay chicas que ganan 70 mil, 50 mil y hay otras que ganan 110, 120. Y yo

conozco una chic., bueno se le ha muerto hace poquito la abuela, que ganaba 180. **En mi caso., mucha gente te dice que si ellos ganaran más pues te pagarían más, pero yo no lo creo mucho eso, porque hay gente que gana bien y es la que más explota. (...) Pues nada, y yo donde trabajo pues las chicas ¿cuánto ganan?, pues 85, 90, 85, 90 y tenemos, las casas son iguales, los chalets son iguales y la cantidad de niños por ahí la mayoría son dos, tres, dos tres, ¿no?. Entonces, pues mira por ahí yo gano 103 y cuando me preguntan “ay, ¿cómo pero que, qué tienes tú? ¡cuánto dinero!” No, pero es que también es el tiempo que llevo, son cinco años, digo, por el tiempo (...). Actualmente hay una remplazante en mi lugar, le están pagando 80 mil (...), y supongo que tiene que hacer lo mismo que he hecho yo. Entonces yo digo que me pueden pagar esa cantidad por el tiempo que voy llevando, yo qué sé, o la confianza que tienen conmigo. Me dicen que les resuelvo los problemas y eso. (...) Pero no normalmente no están pagando así, 85-90, 85-90, y hay gente que le están pagando hasta 70 mil, eh. Porque el mes de febrero que llegó la pariente esta de que te hablo hicimos una entrevista y le ofrecían pagar setenta mil por la Castellana y la familia no era... (...) Hombre, a veces te entra por lo que ves, entramos a la casa (...) pues una casa muy lujosa y eso (...). Y ojo que no querían pagar seguridad social ni privada (...) porque en otros casos pagan privada porque es menos que la seguridad social.”**

[Remesas. En el caso de la entrevistada]: “(...) **estamos construyendo, o sea, estamos construyendo un terreno que teníamos, de mis padres, y mandamos, yo y mi hermana, el 50% de lo que ganamos cada una. (...) Hasta un 60% mandamos y a veces no ahorramos. Ahora sí yo misma estoy ahorrando, ahora, pero hará pues seis meses atrás, o sea el año pasado, casi no ahorraba. No ahorraba porque el ahorro que lo podía tener aquí lo invertía allá porque allá sube cada día el material y la mano de obra. Entonces me contaba ahorrarlo allá que lo van invirtiendo (...). Pero mandan ya poco, yo creo, la gente porque tienen la familia aquí. Las que tienen los hijos allá sí mandan, más de la mitad del sueldo que suelen ganar (...). Y la gente pues que, que te digo, que tienen los padres allá y que sus padres dependen de ellos pues (...).” [En el caso de unas amigas]: “Ahora mismo hablaba con dos chicas, justo estábamos hablando, una es hija única y la otra es la pequeña de la casa , sus hermanos ya tienen compromisos y eso, y la chica me estaba diciendo que iban a mandar a sus padres 200 dólares para gastos de consumo y una propina para que sus padres hagan lo que quieran, pero vamos que manda 300 [1000 soles], “50 de propina para mi padre y 50 para mi madre”, y los 200 para que gasten en los gastos de agua, luz y para la comida porque son muchos.” [Una secretaria funcionaria de un Ministerio en Perú cobraba del orden de 200 soles]**

[E-7] [Invertir allá. Otras amigas que han acabado de construir (dos hermanas) una casa de dos plantas, una para la una, otra para la otra. Una de ellas se ha ido a Perú con dinero ahorrado (después de 8 años

de trabajo aquí) con el objetivo de invertir, poner un negocio, y a la vez intentar ubicarse allí en su profesión, como profesora, aunque sea como contratada] **“Con el billete abierto por tres meses, ya pasaron seis meses, creo, y todavía no tiene idea de venirse (...) Todavía está la pobre, y no se ubica como profesora, todavía no pone el negocio.”** [Otra amiga, conocida nada más, que tras diez años de trabajo se ha comprado unos bolquetes allá que gestionan sus hermanos y ella sigue trabajando aquí]

El tránsito, como vimos, en sus aspectos simbólicos es un tránsito actualizado permanentemente a través de redes sociales específicas. Este tránsito encuentra también los momentos de su realización material. Efectivamente, el momento constituido por los viajes a Perú, en principio, representaría el punto máximo de actualización de las constricciones y obligaciones impuestas por la situación de origen sobre el hecho de la emigración. En relación a ello es un momento sentido como especialmente importante desde el punto de vista del gasto. Pero, inmediatamente se nos presenta también como un momento connotado desde el punto de vista de la sociabilidad (“llevar para todos, encontrarse con todos”). Un “ir como gitanos” que supone la socialización (más simbólica que material; “repartir pequeños detalles”) de un éxito que, como sabemos, no es tal o al menos, no es completamente tal. Puede entonces ser considerado como el momento de la anticipación, o de la realización provisional, de las ilusiones contenidas en el proyecto original, “pasarle peor aquí, para pasarlo mejor, después, allí”.

[E-7] [Los viajes a Perú: el billete se reserva y se paga a plazos, en dos partes (en octubre una, en diciembre otra, por ejemplo). La entrevistada no tiene la conciencia de “ahorrar” para el billete; se ahorra para la construcción de la casa -todo va incluido en este concepto-. Tres viajes en 5 años y medio] **“Hay gente que no se va en nueve años (...), siete años, y es que no han ido o han ido una sola vez. (...) Vamos como los gitanos, llevamos muchas cosas (...) ropa, regalos, regalos para tu familia, cosas como que crees... porque ya casi todo hay allá también, ¿no?, que cuestan... y relativamente yo creo que no es verdad, hasta uno lleva tonterías de aquí, tonterías no, sino en el sentido en que tú llevas cosas que las puedes adquirir allá y de repente hasta un poquito menos que aquí, ¿sabes?, porque el punto de vida allá no lo puedes poner tan alto porque sabes que no vas a llegar ello, entonces está de acuerdo a nuestro punto de vida. Claro, allá en Perú es caro para lo que se gana. Pero si tú vas con el dinero de aquí es barato, ¿sabes?. (...) Un microondas [para una hermana] (...). En el caso mío llevamos mucho calzado (...), juguetes para los niños (...). Cremas, cremas sí, porque dicen que en España las mejores cremas, el perfume en Francia (...). Cinturones, carteras, para regalar (...). Hasta un llavero, me voy a la Puerta del Sol y hasta abanicos. Un queso (...) un trozo de jamón, las pipas [que no se creían que las comían aquí].”**

4.5. Una vez más los tiempos de la llegada y, con ellos, de la estancia en España, marcan la segmentación de los individuos (heterogeneidad) en relación a los modelos ideales propuestos. Su mayor o menor distancia respecto al modelo y a las condiciones medias de su realización, las distancias simbólicas que separan a un antes de un ahora. Podemos ver la diversidad que alcanzan unas y otras situaciones, respecto a la de la entrevistada, a partir de la descripción somera que nos hace de las compatriotas ("el grupito") con las que compartía el primer piso durante su primer año y medio de estancia en España: del "escepticismo" de la más veterana ("había sido directora de un colegio, allá"), a la "angustia" de las recién llegadas ("un mar de lagrimas, por lo que todas hemos pasado").

[E-7] Del grupo de las ocho: - Jubilada del magisterio de 45 años (directora de una guardería) -tenía una hermano trabajado en el servicio doméstico aquí- (estudios superiores) con piso en Perú y un marido con taller de electricidad y dos niños en la universidad en Perú -estudiando estomatología y una ingeniería de sistemas en la privada- [**he sido la señora directora y vengo acá y los niños: "Rosa límpiame el culo, Rosa esto, Rosa lo otro" es que me cuesta muchísimo adaptarse**]. A la hermana que la trajo la deportaron a Perú por falta de papeles y luego se trajo a otra hermana y luego a una hija. Ahora trabaja de asistente ya no interna y se ha asociado con una peruana (con la hermana y la hija) que tiene una agencia de viajes y de envío de dinero y en Trujillo ha puesto la oficina.- La ecuatoriana fisioterapeuta (estudios superiores), tras una maestría en EE.UU. tenía una clínica [**A ella le decían doctora**]. Se deshizo de todo y se vino para acá: **ella ha trabajado siempre con familias que le han tocao muy bien, con marqueses, con condes, con la familia Hierro**. Ahora en una fábrica de juguetes en Alcorcón ha homologado el título y ahora espera un trabajo de fisioterapeuta en el Ayuntamiento de las Rozas o en un hospital en Getafe. - [**La "china" que le decíamos**] era secretaria en Perú, primero de asistente, luego de interna. Se casó con un hombre de Asturias, se ha ido a vivir allá y ya no trabaja. - Nunca había trabajado en su vida (primaria y cursos de corte y confección), se casó con un policía en Perú y tenía dos niños, trabajó de interna un mes en un sitio y después en otro, se trajo a su marido hace dos meses. Él había conseguido la excedencia hace dos años [**un italiano y una mejicana que tenían un restaurante se lo querían traer**] pero entonces a ella le denegaron la solicitud en la que también se pedía traer a los niños por insolvente. Ella sigue conservando el trabajo, siempre ha vivido en el trabajo, per ayer iba a ver si conseguía un piso. - La hermana de la anterior [la que la trajo]: en Perú era secretaria en el banco de la vivienda (estudios secundarios). Primero de interna hasta que se le murió la viejecita que cuidaba, ahora de externa (entre medias en el restaurante de los jefes de la hermana). - Una amiga médico, el marido visitador médico en Perú. Ella está homologando su título y buscando trabajo, mientras trabaja de asistente.

5. PRÁCTICAS DE CONSUMO Y PROYECTOS MIGRATORIOS DE TRABAJADORES INMIGRANTES MARROQUÍES SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD Y GÉNERO (Informantes Marroquíes [E-8; E-9])

Las últimas entrevistas analizadas van a ser las realizadas con los informantes marroquíes. Estas dos entrevistas prolongan los análisis previos y nos van a ayudar a concretar las formas que pueden adoptar las apropiaciones de los objetos de consumo en función de proyectos migratorios heterogéneos.

5.1. Los dos proyectos migratorios referidos por los entrevistados pueden ser recogidos como sigue: de la prosperidad ligada a la “**superación**” [E-8] a la prosperidad ligada al “**esfuerzo**” [E-9].

En el primer caso, se trata de la conquista de un cierto nivel de profesionalización a través de la formación y la cultura. Las dificultades de su realización (desclasamiento) vendrán señaladas aquí por la discriminación que se produce por las poblaciones nacionales en relación a la ocupación por parte de la población marroquí de empleos considerados como cualificados. Su referente práctico viene dado por el mercado de los servicios sociales, por las labores de formación e intermediación, en relación a los propios colectivos de inmigrantes.

[E-8] [En relación a las actividades laborales ejercidas por los trabajadores marroquíes la entrevistada señala que los hombres se colocan sobre todo en la construcción, mientras que las mujeres siempre en sector servicios, limpieza o servicio doméstico. "Ahora cada vez más por horas, porque antes venían y estaban de régimen internas pero ahora normalmente ya ahora pues empezaron los ecuatorianos a coger esos trabajos y el marroquí pues empezó a cambiar. Porque también tienen los familiares aquí y empezaron a trabajar por horas de externas. Y en hostelería hay muchísimas mujeres, en los bares."] **"Y hay otro pequeño colectivo que empezaron ahora en trabajo social un poco, de mediadoras sociales, pero eso es muy poco representativo. Trabajan con menores, esas cosas que van surgiendo y que cada día se van a necesitar más gente inmigrante. (...) Pero, creemos que siempre siguen los nacionales por mucha preparación que tengan los emigrantes. Siempre los suelen tener como algo de apoyo, en algún proyecto, en alguna ONG grande meten gente, en los sindicatos. Se ve, se ve algún movimiento. Están cogiendo gente, están empezando un poco cosas que no veíamos antes. Antes el típico trabajo social que hacían los inmigrantes era el trabajo voluntario dentro de asociaciones. Pero cada día van pasando ya cada vez más inmigrantes. Por ejemplo en el centro [...], es de tipo para mujeres magrebíes, o marroquíes porque magrebíes hay realmente muy poca representatividad. Pues ahí vemos que hay dos mujeres marroquíes que trabajan. ¿Pero quién son la directora, la coordinadora? Por mucho que es un proyecto para mujeres marroquíes-magrebíes pues ellos no tienen allí... Sino que “pues**

mira, sí, tenemos a una persona marroquí”, como para justificar, o “tenemos a una persona del África subsahariana”, “tengo una persona”. Pero que esa persona no va más allá de ser una persona asalariada. (...) Pues eso es lo que se empieza a ver en general. (...) En España esto empieza a moverse un poco, entonces, pues a ver dentro de diez años que vemos en relación con la segunda generación. Porque luego la que aquí ha habido ha venido optando por algo rápido. No suelen ser carreras largas sino siempre optan por cursos, trabajo social [educadoras, comercio exterior], cosas así que no implican ...”

En el segundo caso, se trata de la conquista de un mejor nivel de renta a través del esfuerzo. Las dificultades de su realización (mejores salarios, mejores condiciones de trabajo, menores probabilidades de desempleo) vendrán señaladas aquí por el dominio de un oficio. Su referente práctico viene dado por la posibilidad de entrada en puestos semi-cualificados en el sector de la construcción. La situación del "hermano" ejemplifica las dificultades asociadas a la carencia de formación en el oficio y los proyectos volcados en las cualificaciones propiamente escolares: verse encerrado en la categoría de peón (siendo un licenciado en ciencias físicas) "perder la confianza en uno mismo, sentirte tratado como una mierda, etc".

[E-9] “Los trabajos aquí, si tu tienes un oficio, nunca te falta trabajo. Pero si no tienes un oficio es muy difícil. Nada más en la construcción.., y en la agricultura, aunque en la agricultura yo nunca trabajé (...) La mayoría trabajan como peones en la construcción, en hostelería muy pocos [el problema del idioma].” [En hostelería conoce algunos:] “los cocineros que siempre tienen trabajo, pero los ayudantes y los encargados eso es lo complicado y pagan dos duros.”

[E-9] [El hermano] “Tiene 32 años. Lo de él es: “¿por qué no me han echao del colegio al principio? Para que pueda aprender alguna cosa por lo menos. No hasta que termino mi carrera y luego... ” Sales y cuando terminas tu carrera y sales a la calle, sales... “venga, ala”. Y nada ya sabes que ya no tienes ninguna.., no tienes dinero para abrir un negocio, no tienes ningún oficio que digas; “yo voy a abrir un local y voy a hacer este trabajo de electrónica o de mecánica o de electricidad o de fontanería”. (...) Cuando llegas aquí pierdes la confianza hasta en ti mismo. (...) Yo por ejemplo, allí estuve haciendo la electrónica nada más, llegué aquí, a trabajar en la construcción. Estuve pensando de volver a mi país, de verdad, en el primer mes porque piensas “aquí no puedo avanzar”. (...) a un local buscando el trabajo y ya en la entrada me dijo: “no, no, no, no tenemos trabajo”. Y entraban allá la gente para hacer entrevistas con carpetas, trajes. Y yo así con una camisa.., me rechazó. De verdad que me echó del local, ¿eh?. Y dijo, “no, no, no tengo ningún trabajo”. Y ya no seguí más buscando el trabajo [de técnico]. Porque cuántos marroquíes hay aquí, que son artistas, que son buenos estudiantes ... [Mi hermano, por ejemplo] una persona que

entra a hablar con un profesor en la física y se queda con la boca abierta. Pero él entra a trabajar en la construcción y le trataba una empresa como a una mierda, de verdad, como a una mierda. No sabe que esa persona tiene más experiencia que él, que tiene más conocimientos que él de muchas cosas.”

5.2. Como en las entrevistas precedentes, estableceremos a continuación las ambivalencias ligadas a las valoraciones de los informantes sobre las decisiones ligadas a unas u otras opciones de gestión de los “gastos - ingresos”. Por un lado, el gasto en ropa, y particularmente en ropa de marca, es adscrito en un primer momento al “lujo”. Los adolescentes de Tánger en España (y sus prolongaciones allá -la gente más joven-, los primos y sobrinos en Marruecos, etc.) son percibidos como los agentes de un comportamiento “irracional”. En un segundo momento, un fuerte gasto en ropa (“comprarse un buen bolso”) es significado como un “capricho” legítimo; adscrito a las inmigrantes trabajadoras en España. Por otro lado, desde el punto de vista de las opciones ligadas a las fuentes de ingresos, el comercio de hachís: en un primer momento aparece como una ocupación muy connotada moralmente, en términos negativos (“vivir de matar a los demás”), tomando como referente la valoración de esta actividad en y para la sociedad marroquí. Las bondades del sistema represivo y penal español (“aprender un oficio, salir de la droga”) en relación con el sistema Marroquí (“quien entra en la droga no sale”) explicarían el que, para el informante, en contra de la opinión común en nuestro país, los marroquíes detenidos por su relación con el hachís saquen siempre provecho a las oportunidades que les ofrece la reinserción en España. En un segundo momento, sin embargo, la consideración de la opción por la venta al por menor y el tráfico de hachís en España aparece valorada positivamente en tanto que respuesta natural y lógica (“no tener a nadie encima que te grite”) a la desvalorización y la explotación en sectores como la construcción.

[E-8] [La ropa de marca, el lujo] **“Estos chavales jóvenes de Tánger a lo mejor no tienen ni un duro y ahorran para comprarse unas zapatillas Nike. O tiene que comprarse algo que ponga aquí Nike y que cuesta un montón de dinero. Les gusta más lo de las marcas, es una tendencia, las marcas. Y claro, cuando te vas allí te dicen; “ay, no. Lacoste o ...”. Y tú les explicas que pasas de las marcas, pues no, cómo que no, tienes que ir tú vestido así. Tienes que ir todo lujo. “¿Cómo que vas sin tu Lacoste y eso?” No hay manera de (risas). Tengo un sobrino que le dije, “si quieres que te compre algo de aquí te lo llevo y tal”. Y me dice; “unas zapatillas”. Le dije: “A mí no me digas ni Nike ni eso, yo te busco unas zapatillas que te sirvan.” Porque sabía perfectamente que iba a decir la marca no sé qué y no tengo yo poder adquisitivo como para comprarle unas zapatillas de esas. No, pero es que la mayoría., bueno, cada uno es como es y punto, pero la mayoría no saben de dónde sacas el dinero ese para comprarte unos Nike. Porque yo soy una trabajadora y gastarte 2 mil pelás, pues bueno pero yo no voy a... También por principios míos. Porque tenga una marquita, que son iguales, y yo estoy pagando la firma. Sobre todo gente que allí**

viven en las ciudades son así un poco... Como que tú tienes que ir con un coche, no sé, más moderno y tienes que ir con lujo. Luego cuando te ven algo que está bien no entienden que esa cosa es para ti. Que tú también te la mereces sino que se la tienes que dar a ellos. Como que: “eso está muy bien”. “Bueno, vale, pero esto es mío”. Pasa mucho entre las mujeres y tal (...) tengo un bolso así que está bien y que me ha costao un poquito más porque ha trabajado todo el año pues se merece por lo menos comprarse una cosa, un capricho. Pues no, que tiene que ser que te tienes que duplicar. O sea, tú lo que tengas, lo tienes que compartir o... Como que tú tienes algo, como una deuda hacia ellos, los que se quedan allí, porque tú estas fuera. Tú estas fuera, estás trabajando, pues ellos también están trabajando y esas cosas ocurren mucho. Se quejan mucho. Vas a un bar, ¿no? con ellos ahí entonces claro pues entonces pagas tú. Y a veces te ves que ellos tienen en mejor situación que tú. Entonces es una situación como muy compleja, como que tú vienes de fuera pues, “ala yo voy ahora a presumir y tengo que pagar”. Pues yo siempre digo, “mira, toca a tanto” y que digan lo que quieran”.

[E-9] [La droga, el hachís] “Lo que sacan de sus tierras, el 90%, lo que sacan es sólo para ellos. En agricultura lo que hay es el hachís (...) es donde sacan algo de dinero. Es donde hay gente que se mueven con ellos (...) ahí es donde hay un poquito de movimiento y muy poca gente que lo hace. Porque si llevas toda tu vida, ocho años de estudios, no vas a meterte ahí de, trabajar con los traficantes (...). Eso también es un trabajo durísimo. (...) Primero, no les gustan que les pare la policía y que les diga: “tú eres un hijo de puta” (...) una persona que tiene estudios universitarios (...). No les gusta matar a otras personas para dar de comer a sus familias. Mis hermanos se les han abierto un montón de puertas y nunca lo pensaron de trabajar con los traficantes. Esa gente que trabaja con los traficantes es gente también en su mayoría del campo o la gente que nunca han entao a estudiar ni nada. (...) Allí los que entran nunca lo dejan. Por ejemplo, estos que hablan de ellos mucho que viven por Lavapiés o roban o que venden droga. En las cárceles de Marruecos sabes que les pegaban, que les violaban, que les hacían de todo. (...) Allí en Marruecos cogen a un traficante y le meten en la cárcel cuatro o cinco años y cuando sale, sale al mismo trabajo. (...) Pero aquí a vivir, le tratan bien, le dan de comer, le dan la ropa, le tratan bastante bien y cuando salen la mayoría no quiere meterse. Aprenden a hacer algún oficio y salen para meterse en otro trabajo entonces no piensan de volver más a trabajar en la droga. por lo menos les ayudan mentalmente para que puedan estar así. Yo tengo amigos que les pegaron por el tema del hachís y cuando salieron , salieron que no piensan..., ellos aconsejan a los demás para que no se metan en la droga o para que no trabajen en la droga. (...) Tú llegas aquí, por ejemplo, al principio... Mi hermano llegó aquí, se encontró con el trabajo, de peón en la construcción. Se encontró con uno que es alcohólico, nervioso, se desquiciaba

mucho, le chillaba mucho. Entonces, después de 18 años de estudios y nunca le chilló nadie, nunca lo hicieron sus padres y llega aquí y que coja un albañil y le chillaba y le mandaba a la mierda y todo, te encuentras fatal. Te encuentras que prefieres, que vas a vender droga y te meten en la cárcel, que estar con estas personas... nadie está encima de ti. Igual que otro de los últimos que llegaron, estaba trabajando con una empresa, todo el día por debajo del sol con un pico, todo el día. Esta persona como lleva toda la vida estudiando y (...) todo el día por debajo del sol, ocho horas y nueve horas y el otro encima de ti; “no, todavía falta más, coge esto, haz lo otro”. Prefieres que estar en la cárcel comiendo, y durmiendo y tal. Eso es lo que la mayoría de la gente pensamos.”

Los ejes que articulan estas ambivalencias han de entenderse siempre en referencia a las situaciones de emigración e inmigración y a las violencias que sus relaciones recíprocas imponen. En el primer ejemplo, la ropa, el cumplimiento de las obligaciones impuestas por el proyecto migratorio en la situación de inmigración -no gastar más dinero del necesario, ahorrar- es entendido como posibilidad de tomar distancias con las obligaciones impuestas por el proyecto migratorio desde la situación de emigración -tener que aparentar lujo, derrochar, sentirse obligado a compartir-. Aquí se cuestiona la interpretación de la situación de inmigración (por la sociedad de origen) exclusivamente desde la situación de emigración: la “libertad” inscrita aparentemente en el gasto suntuoso aquí (la ropa de marca) aparece entonces como ilusoria [opción ilegítima] en la medida en la que contribuye a reforzar las demandas, la deuda simbólica y sus obligaciones, proyectadas desde allí. El mismo gasto aparece como fundado [opción legítima] cuando contribuye a disolver esas mismas deudas y a relajar esas demandas. En el segundo ejemplo, el hachís (su comercialización, su “tráfico”), es valorado desde la asunción de los papeles impuestos al inmigrante marroquí por la sociedad de inmigración (el “traficante de droga” como un modelo-tipo de la inmigración marroquí); pero, simultáneamente, esta proyección es invertida y contestada (el empresario español “ladrón y explotador” aparece entonces como su contrapartida “natural”). En este caso, se cuestiona la interpretación de la situación de emigración (por la sociedad de destino) en relación exclusivamente con la situación de inmigración: allí estas fuentes de ingresos son detestadas moralmente por las familias igual que aquí [opción ilegítima]; aquí la indignación moral de las poblaciones nacionales resulta hipócrita si atendemos al trato procurado por los empresarios a los trabajadores marroquíes en los empleos para ellos reservados por la sociedad española [opción legítima].

Junto con la valoración de las opciones ligadas a la gestión de los “ingresos- gastos” existen toda una gama de bienes y servicios fuertemente connotados por los informantes en función de sus proyectos migratorios. Estas diferentes formas de connotación pueden leerse como indicadores relativos a formas de apropiación diferenciales en relación con esos mismos bienes y servicios por parte de los sujetos. Por ejemplo, la formación, relacionada con la cultura y las condiciones de vida en el país de destino, en ambos casos, presenta perfiles netamente diferenciados. En el primero, se presenta como la herramienta privilegiada para salir de las “pequeñas ideas”, posibilitar el “ir más

allá", conseguir no estar en Europa sin que Europa pase por uno, herramienta ligada entonces al medio y el largo plazo de la experiencia migratoria. Forma parte, no del gasto, sino de la inversión. En el segundo, se trata de una herramienta defensiva centrada la gestión de las relaciones de trabajo, "saber hablar", "que no te engañen", etc.; herramienta ligada entonces al corto plazo de la experiencia migratoria. De otra forma comenzaría a formar parte del gasto y como tal (el tiempo invertido en una formación escolar o escolarizante) resultaría fuertemente improductivo (frente al aprendizaje práctico del oficio).

[E-8] "Nosotras hemos estado dando clases a mujeres y haciendo talleres y hemos hecho un día para ir en el metro, nunca habían subido en el metro. (...) Van en coche con los maridos, muy pocas utilizan el autobús. (...) No trabaja ninguna. Cuatro o cinco hijos tienen. Están en el pueblo, y sus maridos que trabajan, entonces a través del Ayuntamiento se trata de hacer alguna cosa para esas mujeres porque no van a venir a Madrid, a los recursos. Entonces, la Asociación y el Ayuntamiento hicimos un convenio y hemos estado dando clases de castellano, de (...), de educación sexual, de educación vial, cómo ir en metro, cómo utilizar los recursos existentes, cómo funcionan. (...) **Porque sólo conocen a la asistente social del pueblo, y algunas actividades que hace a lo mejor el Ayuntamiento, y su casa, o como mucho ir al Pryca o a algún sitio a comprar y volver al pueblo. Con lo cual viven en Europa pero viven aislados. (...) Se trataba un poco de que las mujeres conozcan dónde viven y lo que las rodea. Y tuvo muchísimo éxito. Sí, sí, vinieron muchísimas mujeres, y estaban muy contentas. Hicimos una zona de convivencia pero se salieron todas las mujeres porque había dos hombres muy mayores del pueblo. ¡Pero muy viejos! Porque estaban allí dos hombres, vinieron las mujeres, los vieron y dijeron; "¡Uy!", y se fueron todas. "¿Qué es lo que ha pasao?" Pues es que había hombres. "Pero si son muy mayores, por favor". De repente vimos a los maridos en la plaza en el bar y las mujeres desaparecieron. Y porque había un periodista que quería sacarles unas fotos un poco a la actividad y también vieron el flash y se fueron pero rápidamente. Nosotras nos quedamos un poco decepcionadas. "Pero esta gente, ¿dónde vive? ¿no?". Esto no pasa ni allí. Porque allí también hay celebraciones mixtas, bodas mixtas. Pero esta gente viene con su pequeña idea y no quieren ir más allá. Y para ellos Europa y España es un sitio en el que se gana dinero y ya está."**

[E-9] "Un peón de la construcción cobra entre 80 y 90 mil patas. más o menos, **aunque algunos empresarios no te lo dan.** [Explica casos en los que los empresarios escamotean dinero a los trabajadores amparándose en su ignorancia del castellano:] **"como él no sabe hablar le quitó diez mil pesetas por la cara, catorce una hora por un día, catorce media hora por otro día (...) eso pasa pero mucho. (...) Yo le dije, "mira como tú pagas a uno tú pagas a los demás, no hablo por mí solo. Yo como tengo aquí más tiempo y más años y entiendo más pues a mí por lo menos tardan tres o cuatro días y me pagan, pero hay otros... tardan hasta dos semanas para pagarle."**

Otros ejemplos relevantes vienen constituidos por el coche y la comida, objetos para los que sus dimensiones de utilidad y de valor simbólico aparecen como profundamente entrelazadas en los discursos de uno de los informantes. El coche, aparece simultáneamente como ligado a su mera utilidad “aquí” (“movilidad para el trabajo”); como ligado a la posibilidad de una inversión imposible “allí” (“un trabajador de la construcción no puede comprarse un coche en Marruecos ni de segunda mano”), y como un objeto cargado de un fuerte valor simbólico “aquí” y “allí” (“poder entrar en todas partes aquí; ¡ya verás, cuándo lo vea mi familia allá!”). La comida, al ser señalada explícitamente por el entrevistador como tema de discusión, toma como referente para el informante, en un primer momento, las proyecciones asumidas por él como las propias de la sociedad de inmigración, es decir, la comida del marroquí estaría ligada a la “carencia” para el español. En este sentido la respuesta es concluyente; la comida no forma parte de ningún “problema” (“no se repara en gastos, el marroquí gusta de comer de todo y de comer bien, como vosotros”). Ahora bien, en un segundo momento, una vez restituida su dimensión utilitaria en términos de relativa abundancia, esto es, de relativa “normalidad”, ésta es prolongada hasta convertirla en el objeto de una práctica activa por parte de los sujetos: el cordero comprado para la fiesta del cordero, por ejemplo, debe ser sacrificado siguiendo el rito musulmán. La satisfacción de una necesidad se encuentra entonces sobredeterminada por los sentidos simbólicos adscritos por una práctica social (religiosa). El “problema” tratado por la sociedad de inmigración en términos de “carencias” de las comidas de los inmigrantes es devuelto en términos de “intolerancia” (“una cuestión de libertad religiosa”) de la mirada de los nacionales sobre las prácticas ligadas a esas comidas.

[E-9] [El coche] **“En coches ya es imposible, porque tú coges un coche de aquí y lo llevas allí para venderlo, para cambiarle la matrícula allí te cobran una burrada. (...) Para aquí sí, aquí comprar un coche de segunda mano qué te cuesta, 120 mil pesetas, 200, 300, puedes ahorrar para comprarlo. Pero allí un albañil es imposible que se compre un coche, es imposible. Tampoco te dan préstamos. Allí el banco no da préstamos a cualquiera, le da préstamos a un constructor, a uno que trabaja con el gobierno, a la gente que trabaja en los ayuntamientos, por ejemplo, que tienen un buen sueldo (...). Aquí tú tienes dinero y te reciben bien. Si no tienes dinero no te dejan entrar. (...) De verdad, me paso ahora mismo con el coche éste [se acaba de comprar un coche de segunda mano] en montón de sitios (...). Si fuera (..) con esa ropa seguro que el tío no me va a dejar entrar porque tiene unos perros allí de raza (...) y no sé si cualquier persona puede entrar ahí pero yo cuando entré con este coche me recibió pero vamos [risas]. Pero si fuera andando no me deja entrar. No te dejan entrar, pero si tú aparcas el coche al lado de la puerta , él te coge las llaves te lo aparca y te dice, entra.”**

[E-9] [La comida] [...] [El cordero] **“A mí la última vez me fui para matar de nuestra manera un cordero. Vinieron los guardias civiles. Iba a coger el chivo para matarle y llegaron ellos y (...) no me han dejao ni**

terminar de matarle. Cogieron la pistola y terminaron de matarle ellos. Me pasó la semana anterior. Eso no lo hacen en otros sitios del mundo. En ningún sitio del mundo., yo les dije que tenemos una fiesta de un niño recién nacido para bautizarle, eso lo hacen en todos los sitios del mundo, entonces tengo que hacerlo y tengo que hacerlo de una manera. Hombre, si fuera el señor que me vendió el cordero y me dice que no lo matas ahí, pues no lo mato. La primera vez que yo llegué aquí pues este señor que me vendió esto, pues igual como un traficante de drogas; sabe que es un traficante que tiene que esconderse de la policía o tiene que meterse en cualquier sitio. Pero ese señor sabe que yo no tengo prohibido de matar el cordero ahí o cualquier cosa [y no tiene que decírmelo u obligarme:] “tú no puedes matarlo y llevarlo a tal sitio”, porque yo no lo voy a llevar en el coche tampoco. [Los policías pasaban por allí, cerca de las chabolas de los Marroquíes en Majadahonda].” “Pero yo no he robado el chivo ni nada, ni soy traficante ni nada. Yo me mandaron a este sitio donde lo venden que es donde lo compran todos los marroquíes y encima este señor salió en el periódico, hablaron de él porque en la fiesta del cordero van muchos marroquíes a comprarle el cordero. No es prohibido para mí de matarlo o de practicar mi religión porque esto es parte de mi religión. Tú vas a Marruecos, vas a una Iglesia, entras y practicas tu religión, como cualquiera. Pero entonces si es prohibido para mí de practicar (...). Si tú coges la pistola y me matas el chivo... Bueno, yo callé la boca porque (...) encima había un chico conmigo que no tiene papeles y no quiero que.., porque estos son unos hijos de puta y me van a fastidiar. Yo cojo a los guardias civiles con piedras y les doy. A ver si me van a dar con la pistola, no me importa, pero al chico pueden fastidiarle los papeles entonces, pueden quitarle los papeles. (...) Yo hablé con ellos por las buenas les dije; “mira, (...) yo no voy a comprar un radiocasete en el rastrillo porque sé que es robada, voy a comprarla de una tienda (...) pero yo compré este cordero y este señor me dijo, mátele allí mismo, yo cogí y lo estoy matando delante de la finca de este señor. Si fuera que lo robé, pues vale, que me cojan y (...). Es la tradición nuestra.” -”No, es que pasan los niños y ...”. Y él coge y le dio en la cabeza, “para que no sufra tanto.”

Al igual que en el caso de las evaluaciones sobre las decisiones practicables en torno a gastos e ingresos, las distintas valoraciones volcadas sobre los bienes y servicios de consumo (formación, por un lado; formación, choche y comida, por el otro) pueden ser entendidas como señalando dos formas de resolución de las tensiones ligadas a la experiencia migratoria: aquella que consiste en la “inserción” en la sociedad de destino y aquella que consiste en el “retorno”, imaginario y permanente, con respecto la sociedad de origen. Para ambos informantes las razones de las experiencias migratorias del colectivo, de “los otros”, son referidas una contabilidad resuelta en términos de condiciones de vida: contabilidad o cálculo comparativo en la que los objetos de consumo y las oportunidades de acceso a los mismos aparecen como referentes esenciales (en un caso, la leche, los yogures, el pescado, la

lavadora, el vídeo, etc.; en el otro la posibilidad de la inversión, la institucionalización -garantías, transparencia, imparcialidad, etc.- en las condiciones de ésta, etc.). Para ambos informantes, a la vez, los déficits de las experiencias migratorias propias son referidos a una contabilidad no resuelta en términos de condiciones de ciudadanía y empleo, de estatutos sociales. La resolución de lo irresoluble, del ajuste entre una y otra contabilidad, pasa, más a menudo, en un caso (prosperidad ligada a la superación) por la conquista proactiva de la distancia respecto a las constricciones importadas por los sujetos mismos; pasa, más a menudo, en el otro (prosperidad ligada al esfuerzo), por la denuncia reactiva de las condiciones de recepción impuestas por la sociedad de inmigración a esos mismos sujetos. Para la primer informante [E-8] las dependencias sentidas por familiares y amigos respecto de la “persona que viene”, con motivo de los viajes, se prolongan en obligaciones para ésta: allí se supone que tienes que tener “mas cosas”, aquí nos sabemos necesariamente sujetos al imperativo de tener “cuatro cosas” (refiriéndose al mobiliario del hogar y a su necesaria provisionalidad). El no-reconocimiento colectivo de esta doble realidad se soporta merced al trabajo de ocultación de los propios protagonistas (los que van): “estar como un obrero todo el año para estar como un rey un mes”. Esta opción encuentra para la informante sus condiciones de desarrollo en el deseo de “llegar allí y sentirse importante”, se trata de “una manera de imponerse”, de levantar la autoestima. Toda posibilidad de realización del proyecto migratorio de “prosperidad por la superación” pasa entonces por tomar distancia con estos dobles lenguajes y las constricciones que imponen a los sujetos. Ahora bien, también para ella, desde su proyecto de inserción en la sociedad receptora, el imperativo de la provisionalidad (de la sujeción a la necesidad) como circunstancia adscrita estructuralmente por la sociedad de inmigración al inmigrante, es denunciado: se venga por los motivos que se venga (“el desacuerdo con las formas políticas y culturales dominantes en el país de origen”) y sean cuales sean las circunstancias que rodeen la decisión individual de emigración, las mismas formas de la regulación legal del estatuto de inmigrante impone la provisionalidad como un estado simbólico y material difícilmente franqueable (“un marroquí siempre es un inmigrante”).

[E-8] “Te encuentras mucha pobreza, mucha pobreza. No es “que la gente pase hambre, no pase hambre”, pero pasan por necesidades básicas de artículos como la leche, la leche es un.., son caros, los yogures son carísimos, es que claro, no pueden tomar yogures. Una persona lo que gana relacionao a los precios, son muy caros y hasta en relación con España los productos alimenticios son caros, lo único más barato ahora mismo la fruta, la verdura. Pero ya.., la carne últimamente es más barata, pero ya si compras algo así un buen pescao o algo pues siempre te cuesta más, te cuesta más caro y entonces pues mucha gente no tiene acceso a todas estas cosas. La única vía es emigrar porque la emigración es también para conseguir aquí un lujo que no puede conseguir la familia allá. De tener un vídeo (...) porque se importan, son muy caros. Artículos así que realmente ves que aquí pues tienen un precio pues entonces por eso la gente va cargada, porque siempre merece la pena comprar cosas para llevarlas para allá porque siempre está

más barato. Inclusive cuando vienen ellos con el dirjan para aquí, pues tomar una caña, porque una cerveza cuesta muchísimo dinero porque no está la cultura del alcohol. (...) Luego, el alquilar una casa, depende de en qué zonas, el norte siempre es un poco más barato [Grandes ciudades - mayor poder adquisitivo -pisos más caros] La lavadora es un artículo de lujo. Es muy caro. No todo el mundo tiene. La gente sigue lavando a mano. Entonces, lavadora, tienen pues muy poca gente... pero ya se está introduciendo por ahí la cosa. Pero es un proceso muy lento, muy lento. (...) Y aquí pues claro, cuando ya la gente llega pues tiene al menos para vivir decentemente, ¿no?, lo mínimo. Entonces por eso se queda la gente aquí porque ve que va a mejorar su situación, porque allí como no mejora pues tienen que salir para buscar mejoría fuera. Cuando no la tienes dentro pues la tienes que buscar como sea (...). Algunos han pasado hambre y.., muy mal, y han tenido que emigrar y algunos solamente por mejorar sus condiciones de vida. Gente que, claro, no está de acuerdo con cómo está planteada la sociedad, porque si estuviese de otra manera y ven que aquello no evoluciona, se quedan estancaos, pues tendré que irme para vivir en una sociedad que me gusta más. Porque a alguien, por ejemplo, le gusta más la cultura inglesa y dice; “pues, mira, pues me gusta más Londres y me voy a vivir allí”. Pues lo que pasa es que, que lo haga un español o un europeo es muy normal y natural (...), pero que lo haga un marroquí, siempre es un inmigrante.”

[E-8] [Los viajes a Marruecos] “Regalos, ropa, se suelen llevar electrodomésticos que allí son artículos de lujo. Los que tienen casas pueden aprovechar todo lo que hay aquí para ir a.., tienen que aprovechar todo lo posible para amueblar la casa. Bicicletas. Hay gente que vende. Bueno, de España muy poco pero de Holanda, por ejemplo, van alquilan una nave, o alquilan un garaje o tiene un garaje en su casa y cogen y venden artículos de segunda mano, sombrillas, cosas así. (...) La gente aprovecha lo máximo posible, no solamente es el inmigrante que vive fuera y también tiene que vender allí a la gente pero a veces ver cosas ridículas que venden y la gente las compra; ¿por qué?, porque no hay. **A una tía mía le encanta comprar estas cosas: cafeteras... Y digo: “pero, ¿para qué quieres tantas cosas?” A la gente allí le gusta tener, le gusta tener. Y hasta en las casas te encuentras un mueble puesto de tazones, de cosas que no van a utilizar nunca. Y te dicen: “no llévate eso otro”; “no, es que no tengo sitio para meterlo”. Y no lo creen. O “no lo utilizo y si no lo voy a utilizar, ¿para qué lo voy a tener? Para tener que estar sacando yo brillo a las cosas, que no tengo tiempo, pues tampoco, ¿no?”. Pero ellos dicen, “no, porque vosotros allí tenéis que tener más cosas”; pero, “no, de verdad, yo allí tengo cuatro cosas porque es lo que utilizo” (...). Pero la gente joven allí cada día cada vez menos, también, tienen menos espacio en las casas, tienen más apartamentos y desaparece esta cultura de tener el lujo o tener un salón grande. (...) La gente tiende a ir con regalos y luego, ¿tiene que gastar dinero! Con lo cual como que la misma: “nos llevan cosas pero tienen que**

comprarnos allí no se qué” o alguien que “va, pues que quiero que me pongan un teléfono”. Como que dependen mucho de esta persona que viene que entonces a lo mejor viene sin un duro, allí sí que gastan todo. A lo mejor están todo el año ahorrando y cuando van allí pues vienen con dos duros en el bolsillo y viene ya sin nada, porque se lo gastan todo. Pero ya en todo el año no gastan porque prefieren gastarlo allí. Porque están las celebraciones, las bodas y esas cosas, y es una manera de imponerse ellos están todo el año aquí marginaos, soy inmigrante, llego allí y me siento importante cuando yo gasto y demuestro delante de la gente que mira que yo tengo y en un mes quiere vivir como un [...] aunque luego esté como un obrero todo el año, ¿no? (...) “¿Cuándo va a haber la boda?” “Pues cuando vengan los de fuera” (...) Es una felicidad que también tienen ellos pues gastando, ayudando. Bueno, es una historia, ¿no?, hay que ponerse también en la piel del otro para entender esto, ¿no? ”

5.3. Las oposiciones que hemos desplegado para cada proyecto migratorio y para las formas de las evaluaciones de las decisiones y las formas de apropiación de los bienes y servicios son susceptibles de ser referidas a las posiciones ocupadas por los informantes en las dos redes de relaciones sociales que atraviesan la estructura del colectivo marroquí en nuestro país. Para nuestra primera informante [E-8] la unidad familiar reside enteramente en Marruecos, Casa Blanca. Las unidades domésticas desde las que ha fijado su residencia en nuestro país han sido compartidas siempre con mujeres solteras jóvenes marroquíes, en circunstancias similares a la suya, y mujeres solteras jóvenes españolas. La visión que nos ofrece de la realidad del colectivo en nuestro país tiende a poner especial atención en el colectivo de mujeres, casadas y solteras, objeto, por otra parte, de las acciones de su asociación. Para nuestro segundo informante [E-9] la unidad familiar se confunde parcialmente con la unidad doméstica en nuestro país: la llegada de su hermano ha contribuido a estabilizar su situación en un piso compartido por ambos y a confirmar su salida de la convivencia circunstancial con otros hombres marroquíes de su misma zona, del Rif. Los itinerarios privilegiados a la hora de recorrer en la entrevista los puntos de encuentro que conforman las redes secundarias también guardan diferencias notables. Por un lado, la primera informante subraya la importancia de las compras para las mujeres casadas (oportunidad de desplazarse acompañadas del hogar), pero también, para las solteras, la oportunidad de las comidas en los sitios de españoles y con españoles, la asistencia al cine, el merendar a la española juntas, y la frecuentación del bar y el pub no necesariamente frecuentados por marroquíes como alternativas que se abrirían paso de cara a la gestión del tiempo libre. La frecuentación de algunos espacios marcados por la asistencia regular de compatriotas masculinos es señalada como fuente potencial de generación de conflictos y tensiones, implícitamente referidos a las maneras que orientan el trato con las mujeres (“están como allí, y claro...”). Los pisos como espacios privilegiados para el consumo del tiempo libre son referidos por ambos informantes pero con matices muy diferentes. En el primer caso [E-8] se trata siempre de un espacio de sociabilidad y encuentro (“invitar, ser invitado”); en el

segundo [E-9], se trata también (la situación del hermano) de un espacio para el descanso y el entretenimiento individual después del trabajo (ver la televisión, no hacer nada). Nuestro segundo informante, en este sentido, hace circular su recorrido por los espacios más comúnmente señalados como espacios para la convivencialidad y el encuentro entre marroquíes en Madrid: el Rastro, Lavapiés y sus teterías (en donde se trata generalmente de “hablar del pueblo” con los paisanos), etc. Como el piso, el ir a los bares también se convierte para los hombres en una alternativa solitaria y no necesariamente colectiva (beber en soledad). Otros espacios más institucionalizados son referidos por ambos entrevistados ya en menor medida, la mezquita, los ayuntamientos y sus centros de actividades en los pueblos (ahora, también, en todo lo referido a los papeles), y las asociaciones marroquíes (sólo si se trata de la realización de alguna actividad concreta), etc.

[E-8] [Las compras] **“Las mujeres que están..., que viven, que comparten suelen ser más de; “vamos a este sitio a comprar”, “vamos a tal otro a comprar”. Les gusta más esta organización. Ir justas. Van de un barrio al otro. Cuando tienen todo el día libre pues sábado..., “pues nos vamos a tal sitio”. Es ahí donde más o menos tienen un poco de diversión y de comprar cosas, porque entre semana no tienen tiempo, trabajan mucho.** Entonces aprovechan un día de sábado, o un domingo para ir a comprar o ir al rastro. (...) Van muchísimo al Rastro a Cascorro. Hay allí una plaza que la llamamos la plaza del Rif, nosotros, porque siempre hay gente del Rif allí, beben sus tés de allí, se encuentran y tienen su... Pero ya los otros... Sobre todo la gente del norte, yo no sé qué pasa, que ves que la gente del norte, la mayoría, cuando los escucho cuando hablan y eso, que voy al rastro de Tetuán algunas veces, son del norte los que van a este rastro en concreto. No me explico por qué pero ahí es dónde van. Yo digo, por referencias también a lo mejor porque ahí la mayoría viven por esta zona, en Bravo Murillo, por ahí.”

[E-8] [Las casas - la calle] **“Depende también, si es gente que está más integrada suelen ir a sitios como van los españoles; ir a los sitios, ir a cenar... Si son solamente (...) suelen ir más a las casas a hacer una cena, una merienda (...). Las mujeres si están solas y son más jóvenes pues suelen ir al cine, a la discoteca, ir al pub. (...) Aquí en Madrid prácticamente no hay [bares y pubs especiales para marroquíes] y siempre cuando suelen ir gente suele haber conflictos. En esos sitios somos conflictivos (...) se reúnen y te encuentras a los árabes que van a ver qué chica..., se plantea lo mismo de allí entonces claro lo plantean de otra manera y tú vas a ese sitio y no estas agusto, ¿no? (...) Depende también de la gente pero suelen siempre tirar por lo suyo. Hay muchos que les gusta (...), a mí también me encanta pues tomarme un té, ir allí a Lavapiés, me gusta pero, es variable, o sea depende. Son familias y suelen ir entre ellos; “vamos hoy con esta”. O las mujeres que hacemos entre nosotras un colectivo muy importante de esta [...] de la inmigración. Pues son mujeres que van a merendar, entre ellas, pero al estilo español. O algunas veces vamos a cenar entre**

nosotras, o algunas veces vamos a otro sitio. O cuando hay un concierto a lo mejor de nuestra música suele atraer muchísimo, ¿no? Depende también tú como te planteas tu vida y como te diviertes. Pero más en las casas, porque hay esta cultura de las casas, del envite, de venir a cenar. Además las mujeres siempre tienen invitados, “ay que me voy que tengo invitados”, era en la asociación de ..., “me tengo que ir antes porque tengo invitados”. Porque es la cultura esta de gente que venga a tu casa o que venga a comer, eso es muy frecuente.”

[E-9] [Las casas- la calle] “La mayoría les gusta descansar en su casa, o salir por ahí a dar una vuelta. Hay otros que también les gusta las discotecas, los pubs, los bares, se juntan los familiares entre ellos. Eso entre los marroquíes hay una gran diferencia. No cada uno... No son todos de, por ejemplo, llega el fin de semana y se van a las discotecas, eso no. O llega el fin de semana y se juntan los familiares y los compañeros y los amigos y se van por ahí. Eso cada uno tiene sus ideas en la cabeza piensa de su manera. Yo por ejemplo, hoy, quedé contigo, cuando termine contigo me quedé con otras personas para hablar de otras cosas, de cualquier cosa, luego cuando termino me voy a descansar con mi hermano un poquito. El domingo por la mañana salgo con mi hermano a dar con él una vuelta con el coche para enseñarle a conducir o vamos a la compra ahí en el mercadillo en el rastro. (...) Luego salgo por la tarde a por las chicas (risas). **Pero hay otra gente que hacen su vida de otra manera de vivir. (...) Hay cafeterías marroquíes en Lavapiés. Hay algunos que cuando terminan [de trabajar] les gustan ir ahí, se juntan y hablan del pueblo y hablan de la gente. Pero hay otros que no, que les gusta, cuando terminan su trabajo, les gusta irse, como mi hermano, cuando llega a casa no sale, coge los libros y la televisión, con el gato en casa y ya no sale, ya no le importa nada (...) Porque después de dieciocho años de estudios tenerlo currando en la construcción, entonces ya se terminó todo, ya se le acabó todo. Se terminaron los amigos, los compañeros, de hablar de las personas, de hablar de la política. Hay muchos como mi hermano. Yo conozco mucha gente que son los mismos. Hay otro que cuando termina su trabajo va al bar a tomarse copas (...). Para tomarse unas cervezas uno no tiene porqué juntarse con nadie para nada y no tiene que hablar con nadie para nada. Ya te digo yo que los marroquíes así es como viven.** Hay unas discotecas también, pero no se juntan todos tampoco en esas discotecas. Hay algunos que les gustan, hay otros que no les gustan. A mí no me gustan: no me gusta ir a las discotecas, no me siento bien, entro, entro y..., me molesta mucho. Me gusta un bar así tranquilo hablando y ya está. (...) **No como los ecuatorianos y peruanos que se juntan en un sitio, cerca del Paseo Rosales, más abajo, y allí llevan sus comidas, sus bebidas y allí lo pasan todos juntos. No, nosotros no, nosotros cada uno como nos sale. Uno con una familia, con su familia, uno va a visitar a sus familiares, uno va a una casa de un amigo de él, otro se juntan tres o cuatro en**

una casa para jugar a las cartas para mirar la televisión o para ver un partido de fútbol si hay. Eso es como vivimos los marroquíes.”

[E-8] [Reuniones colectivas] “Hace algunos años era en la Puerta del Sol. Bueno, pero ahora la Puerta del Sol dejó de serlo porque cuando quieres buscar a alguien estaba allí, me iba a la Puerta del Sol y allí me encontraba con él. Pero ahora (...) los domingos en el rastro me encuentro muchísima gente que conozco (...). La mezquita. La mezquita de la M-30 es muy importante para la cosa social porque (...) comen allí, la gente va a rezar y ese es otro punto, también, muy importante para los inmigrantes. Así que no te engañen a la Asociación como no haya algo en concreto, una actividad o algo (...). Así como punto de reunión salvo algunas mujeres que se aburren en el barrio (...). No han llegado todavía a funcionar como punto de encuentro. (...) Los jóvenes suelen salir más por ahí y luego ves a las mujeres las ves, por mi barrio, en los parques, con los niños. Van allí, están charlando (...)”

5.4. En lo que respecta a la estructura material de los gastos - ingresos, según los elementos aportados por ambos informantes, ésta se caracteriza también por un elevado grado de socialización. En primer lugar, y para los primeros años de la situación de inmigración, esta estructura se ve fuertemente marcada por los vínculos sociales actualizables en el país de origen bajo la forma de préstamos y favores. Las condiciones en las que va a realizarse el desplazamiento vienen determinadas por la capacidad de movilización de estos vínculos fundamentalmente en el ámbito de la familia (hermanos, primos, tíos, etc.). El primer informante [E-8] nos presenta indirectamente la estructura que adopta el gasto en estas circunstancias, por él referidas como “los primeros años”: el alojamiento se resolvía con habitaciones compartidas con otras dos personas (lo que rebajaba para cada uno su alquiler a 10 mil ptas.); la comida se realizaba entre los tres (a partir de un fondo común de 15 mil ptas. al mes); sumados ambos gastos al abono de transportes (5 mil ptas.) y descontados de un salario aproximado de 100 mil, restan 70 mil pesetas para gastos propios, ahorros y remesas para la familia. La segunda informante [E-9] nos presenta una visión general de las formas que adopta esta misma estructura atendiendo a las diferentes condiciones sociales de emigración: por un lado nos coloca a los inmigrantes con más antigüedad, algunos ya propietarios de sus viviendas; por el otro a mujeres solteras y casadas aquí viviendo en pisos alquilados o en propiedad, algunos de ellos del IVIMA; por último a los varones solteros o con su familia allá, a los que ubica en el norte de Madrid viviendo en condiciones precarias, y que se desplazan a los pueblos de la periferia a medida que consiguen la reagrupación en España de sus familias. Particularmente para estos últimos, la transitoriedad de las situaciones de trabajo en el sector de la construcción, el carácter intermitente de sus ingresos salariales, parece que se compensa a menudo con el IMI (Ingreso Mínimo de Inserción) de la Comunidad de Madrid así como con los recursos canalizados a través de instituciones benéficas (como Cáritas). Por otra parte, la posibilidad del ahorro, cuando este puede generarse, aparece según la informante, como esencialmente focalizada en la posibilidad del retorno (“siempre se piensa en volver”): construirse la casa, alquilarla mientras uno siga residiendo aquí y comprarse “un buen coche para bajar allí con la furgoneta y llevar a la familia”.

[E-9] [Condiciones del desplazamiento] **“Ahorra el que puede ahorrar. Pero es imposible de ahorrar para coger el viaje. (...) meterse con los traficantes o de meterse por debajo de algún camión o eso, no tienen dinero pero tienen la fuerza o no le da miedo ya de nada. Pero otros (...) la mayoría, le prestan sus amigos, sus familiares, sus hermanos. Hace poco hablé con una chica que vino la primera vez, le dejaron medio millón de pesetas, llegó hasta Algeciras, luego le devolvieron la policía allí . Luego gastó otra vez unas trescientas mil pesetas. Llegó y no sé dónde la pillaron otra vez. Y los traficantes no le devolvieron el dinero. Gastó un millón de pesetas al final, lo que agarró la mujer en toda su vida. Toda su vida trabajando como una negra ahorrando dinero para ... Pero la mayoría ya te digo que le prestan los familiares y los amigos y los hermanos. (...) Pero hay gente que piensan que llegan aquí y que les va a cambiar la vida y todo. Pero cuando llegan aquí se encuentran con más problemas. Y piensan cómo tienen que devolver el dinero de los préstamos (...). Pueden tardar dos años, pueden tardar un año, pueden tardar un mes. (...) Hay algunos que llegaron aquí y no encontraron trabajo y no pueden devolver tampoco y le dice al otro que le preste el dinero y aguanta. Pero, oye, ya más tarde no le va a pasar [más dinero, es decir, se tiene que espabilar]. (...) Luego se ponen a llamarte; “a ver cuándo me mandas mi dinero”. (...) En tres o cuatro meses puedes pagarlo. Cuando llega uno aquí coge una casa de 30 mil pesetas para vivir, no coge un piso de 50 o 60 mil pesetas, no vas a estar siempre en los bares. Eso me pasó a mí mismo cuando llegué aquí al principio. Tomo un café por la mañana pero no tengo que pasarme todo el día en el bar como hago ahora. O cojo una habitación compartida, para dos personas, si es de 30 mil pesetas, pagas 15 o 12, hasta 10 mil pesetas hay gente que paga por una cama. Entre los dos o tres también se hace la compra de la comida. Una comida de un mes entre tres te puedes gastar unas 15 mil pesetas. Si tu ganas 100 mil pesetas, el bono transporte te cuesta 5 mil pesetas, más lo de comer (...). Luego te puedes comprar un pantalón cada dos meses, o una camiseta o un jersey. Así, te cambia la vida poco a poco. Pero bueno, a mí tampoco me prestaron dinero. Yo llegué con mi dinero, pero yo llevé casi seis meses en esta situación, también. (...) Pero hay gente que seguían en la misma vida, así. Desde que llegaron aquí, al principio, siguen en lo mismo. Muy pocos que se casan, entonces, porque cuando uno se casa una mujer no se va a vivir con una persona en una casa compartida. No, nosotros somos muy diferentes que la gente de aquí: uno cuando se casa con su mujer ya no quiere (...), uno cuando está con su mujer tiene que estar con su mujer en su casa propia, no tiene que coger casa compartida. (...) No tienen buenos trabajos, trabajan algo, paran muchos meses, entonces para que pueda ahorrar algo de dinero la única forma es (...).”**

[E-8] [Ayudas mútuas, oficiales, benéficas] “Entonces en general pues vemos: Unos se han construido su propio piso, que son la minoría (...). El segundo, que ya son mujeres que viven solas o que se han hecho su pareja o se han casao pues ya viven en alquiler y se suelen traer a su familia de Marruecos y viven pues muchos en un piso. Luego están, los que te dije yo, dentro de este segundo colectivo, los que consiguieron viviendas del IVIMA. Y luego está el colectivo de hombres, que la mayoría sigue estando solteros, como en Bohadilla del Monte y tal, pero los que han traído sus familias suelen normalmente siempre se pasan hacia los pueblos [Torrelaguna, Robellón y Berbete] porque hay más, más barato y es más pequeño y así ellos trabajan los hombres y las mujeres no trabajan. (...) Un alquiler puede estar entre las 55, 60, 70. Normalmente se suele buscar siempre más barato y según las habitaciones que se tengan. Pues a lo mejor tres habitaciones pues se comparten uno en cada habitación. O pasa que se suele dar cobijo a uno que viene, que a lo mejor no tiene vivienda pues suelen alojarle y es ahí donde se hace la aglomeración. Normalmente siempre se coge entre dos, tres, hasta cuatro suelen cogerlas. (...) El IMI, la mayoría están con lo del IMI. Porque el paro es un poco, pues como no hay trabajos estables y como para el paro tienes que estar un año pues suele ser más... Hay más gente que vive del IMI. Pensiones, pues, hay señores que son mayores con invalidez o algo, sí hay un porcentaje, pero mínimo. Pero más bien se benefician más del IMI. Luego está Cáritas, la parroquia..., que si “aquí me dan leche”, que si “aquí me dan galletas”, que si “aquí me dan ropa”, van en busca de todas las ayudas posibles pero ya el INEM...”

[E-8] [Remesas] “Depende. Si una persona tiene aquí a su familia pues obviamente no tiene que mandar nada. Si trabajan las mujeres y ellos pues ahorran dinero para comprarse un coche, para comprarse una casa en Marruecos. Pero los que dejan a los familiares allí pues suele ser gente sola, suelen compartir. Entonces, claro, no va a gastarse las 100 mil sino que alquila una habitación de 25 mil pesetas, gastan lo mínimo y entonces 10 mil, 15 mil siempre se suele mandar a la familia. En el caso en que su familia la tenga allí. Pero los que tienen aquí a su familia siempre se suele ahorrar. Siempre se piensa en volver, siempre se piensa en tener una casa, en amueblarla, en comprar un terreno, comprar un buen coche para bajar allí con la furgoneta y llevar a la familia. Eso es muy, muy frecuente entre los inmigrantes. O cuando bajas a Marruecos por el verano bajar cargao de regalos, comprar esto, lo otro. Y los que tienen niños allí pues mandan para educación, para el colegio, para estas cosas. Pero suelen ser los que comparten porque normalmente una persona no suele tener su propio piso (...). Y así en general las mujeres suelen mandar más dinero a la familia. Siempre las mujeres tienden más a pensar en ello más que los hombres. A lo mejor, pues tienes una cantidad por una parte y dices; “pues esta cantidad para allí y ya está”. Pero las mujeres

suelen ser más.., bueno, si tiene alguna un hermano que se le manda dinero para que se forme en la universidad se sacrifican muchísimo, para dar un poco una mejor oportunidad a los que se quedan allí (...).”

[E-8] [Inversiones] **“Hay muchos que tienen idea de.., bueno los más jóvenes no, de momento, de ahorrar. Se suele invertir más en casas. Porque yo cuando fui a Marruecos se veía que la mayoría de las casas eran de gente que vivían en el extranjero y las alquilaba y eso es un.., da una renta también. Claro, eso en una cuenta bancaria, la gente va ganando y cuando viene pues tiene su dinero. Suelen les gusta más el tema inmobiliario, más de casas que de negocios. Porque los negocios no siempre dan dinero. Dependen de que salida tienen, de en qué sitio (...). Aquí más hostelería, tiendas, las tiendas de productos marroquíes. Eso es lo que he visto yo hasta ahora. No es digamos lo de montar una empresa o montar algo así. (...) Locutorios. Pero están más cogidos por la gente latinoamericana. Así, marroquíes, marroquíes... O gente del África subsahariana. Pero así marroquíes con locutorios debe ser muy mínimo, no hay muchos. Suelen ser en Lavapiés donde van muchos inmigrantes a charlar a consumir. Lo que te digo, siempre hay una relación, ¿no?, inconscientemente. De tener algo para los inmigrantes reunirse, no hay esta independencia de “me monto esto, me monto lo otro”.”**

5.5. Los tiempos de la llegada marcan la segmentación de los individuos (heterogeneidad) en relación a los dos proyectos migratorios señalados, su mayor o menor distancia respecto al modelo y a las condiciones medias de su realización. De esta manera cada subconjunto de población inmigrante en el interior del mismo colectivo nacional resulta indisociable de las características sociológicas de las diferentes poblaciones de emigrantes.

[E-8] **“Se puede hablar de tres tipos de colectivos de inmigrantes dentro de los marroquíes. La gente que ha llegado en los años 70 que ya tienen hijos que están más estables, la mayoría ya han comprado pisos [“(..) además sus hijos empezaron a trabajar muy pronto. Porque los hijos suelen ir por carreras más cortitas.”]. Están más estables. Luego están, digamos la segunda parte, son las personas que empezaron a venir desde los años 89, 90 que conforman un colectivo de mujeres que empezaron a venir solas y luego empezaron a traer los hijos, ellas, se han casado, la mayoría han formado pareja dentro del colectivo que hay aquí. Toda esta gente suele vivir en pisos alquilados [“Empezaron a conseguir alquileres más baratos por la zona sur de Madrid. tenemos una concentración grande en Villaverde, en Getafe. (...) El caso de Lavapiés ahora hay ya menos porque claro con la rehabilitación es un barrio de lujo. (...) Pues ellos empezaron a desplazarse.”]. Luego está el tercer colectivo que es el de los hombres solos, que esos sí suelen compartir pero que.., con otros hombres, sobre todo los que vienen de allí. Normalmente**

pues, algunos sí, traen a sus familiares. Este colectivo pues la mayoría lo encontramos en los pueblos, en la sierra norte de Madrid. Son colectivos que pueden vivir cerca uno del otro pero cada uno con su proyecto familiar, con su mujer y sus hijos. La mayor parte son familiares porque claro, como vienen de aldeas pequeñas casi la mayoría, pues ya te encuentras al primo, al tío al otro. Viven en comunidad pero más o menos en sus casas, se pueden concentrar pero... pero en general viven de alquiler. Pues salvo que algunos han podido meterse en su piso, ya te digo el primer colectivo que tuvo suerte de poder asentarse de ya de hacer un poco su proyecto migratorio. Luego está el segundo, pues algunos ahora empezaron a conseguir pisos del IVIMA, no mucho pero con eso del 2% del..."