

# El papel de las redes sociales en la integración social de los inmigrantes

La construcción de un índice de integración para el caso español

Roger Campdepadrós Cullell

# 02



# El papel de las redes sociales en la integración social de los inmigrantes

La construcción de un índice  
de integración para el caso  
español

# Biblioteca de Investigación

CENTRA

Ciencias Sociales

Colección Biblioteca de Investigación, número 2

Campdepadrós Cullell, Roger

El papel de las redes sociales en la integración social de los inmigrantes.  
La construcción de un índice de integración para el caso español / Roger  
Campdepadrós Cullell. - Sevilla : Fundación Centro de Estudios Andaluces,  
2023 (Biblioteca de Investigación; 2)

1. Redes sociales 2. Interacción social 3. Extranjeros  
314.7

## Edita

Fundación Pública Andaluza Centro de Estudios Andaluces,  
Consejería de la Presidencia, Interior, Diálogo Social y Simplificación Administrativa,  
Junta de Andalucía

© Del texto: Roger Campdepadrós Cullell, 2023

© De la edición:

Fundación Pública Andaluza Centro de Estudios Andaluces

Avda. Blas Infante s/n — Coria del Río. 41100 Sevilla

Tel.: 955 055 210 - Fax: 955 055 211

[www.centrodeestudiosandaluces.es](http://www.centrodeestudiosandaluces.es)

Primera edición, diciembre de 2023

ISBN: 978-84-123496-9-6

ISSN: 3020-7053 (papel); 3020-7134 (online)

DL: SE 2538-2023

DOI: <https://doi.org/10.54790/fcentracs.6>

# El papel de las redes sociales en la integración social de los inmigrantes

La construcción de un índice de integración para el caso español

Roger Campdepadrós Cullell  
Universidad de Gerona



02

# CENTRA

## Ciencias Sociales

### Consejo Editorial

- Presidente:** *Tristán Pertñez Blasco*  
Director - Gerente  
Fundación Centro de Estudios Andaluces (CENTRA)
- Director:** *Félix Requena Santos*  
Catedrático de sociología  
Universidad de Málaga y Patrono CENTRA
- Editor:** *Luis Ayuso Sánchez*  
Catedrático de sociología  
Universidad de Málaga
- Coordinador:** *Cristóbal Torres Albero*  
Catedrático de sociología  
Universidad Autónoma de Madrid

*Inmaculada Aznar Díaz*  
Profesora titular de didáctica  
y organización escolar de la  
Universidad de Granada

*Marialva Carlos Barbosa*  
Profesora titular de periodismo,  
Universidade Federal do Rio de  
Janeiro (Brasil)

*Carin Björngren Cuadra*  
Catedrática de trabajo social,  
Malmö University (Suecia)

*Carmen Espejo Cala*  
Catedrática de periodismo de la  
Universidad de Sevilla

*Manuel Fernández Esquinas*  
Científico titular del Consejo  
Superior de Investigaciones  
Científicas (CSIC) en el Instituto  
de Estudios Sociales Avanzados  
(IESA)

*Juan Sebastián Fernández Prados*  
Catedrático de sociología de la  
Universidad de Almería

*Yolanda García Calvente*  
Catedrática de derecho  
financiero y tributario de la  
Universidad de Granada

*José Manuel García Moreno*  
Profesor titular de sociología de  
la Universidad de Málaga

*Estrella Gualda Caballero*  
Catedrática de sociología de la  
Universidad de Huelva

*Flor M<sup>a</sup> Guerrero Casas*  
Catedrática de métodos  
cuantitativos en economía y  
empresa de la Universidad Pablo  
de Olavide de Sevilla

*Gonzalo Vicente Herranz de Rafael*  
Catedrático de sociología de la  
Universidad de Málaga

*Celeste Jiménez de Madariaga*  
Catedrática de antropología  
social de la Universidad de  
Huelva

*Francisco José Llera Ramos*  
Catedrático emérito de ciencia  
política y de la administración  
de la Universidad del País Vasco

*M<sup>a</sup> Dolores Martín-Lagos López*  
Profesora titular de sociología  
de la Universidad de Granada

*Nataschia Mattuci*  
Catedrática de filosofía política,  
Università de Macerata (Italia)

*Felipe Morente Mejías*  
Catedrático emérito de  
sociología de la Universidad de  
Jaén

*José Antonio Peña Ramos*  
Profesor titular de ciencia  
política y de la administración  
de la Universidad de Granada

*Alejandro Portes*  
Catedrático emérito de  
sociología, Princeton University  
(EE.UU.)

*María Soledad Ramírez Montoya*  
Profesora titular de educación,  
Instituto Tecnológico de  
Monterrey (México)

*Manuel Ricardo Torres Soriano*  
Catedrático de ciencia política  
y de la administración de la  
Universidad Pablo de Olavide

*Karina Villalba*  
Profesora de salud pública,  
University of Central Florida  
(EE.UU.)

# Índice

<b>1.</b>	<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>11</b>
1.1.	Presentación.....	11
1.2.	Interés y justificación de la investigación.....	13
1.2.1.	La inmigración en España.....	13
1.2.2.	La integración social de los inmigrantes.....	14
1.2.3.	Justificación de la opción por las redes y el capital social.....	17
1.3.	Delimitación del objeto de estudio, preguntas de investigación e hipótesis...	20
<b>2.</b>	<b>TEORÍA SOCIOLOÓGICA SOBRE INTEGRACIÓN Y CAPITAL SOCIAL..</b>	<b>25</b>
2.1.	La integración social en la teoría sociológica.....	25
2.1.1.	La integración social en Durkheim, Simmel y Parsons.....	25
2.1.2.	Merton: la funcionalidad y disfuncionalidad de los grupos de referencia y de pertenencia de los inmigrantes.....	29
2.1.3.	La Escuela de Chicago y la integración de los grupos minoritarios...	33
2.1.4.	La integración social desde la fenomenología, el interaccionismo simbólico y la perspectiva comunicativa.....	41
2.2.	Redes sociales y capital social en la teoría sociológica.....	51
2.2.1.	Blau y la teoría del intercambio social.....	51
2.2.2.	Granovetter y la teoría de los lazos débiles.....	56
2.2.3.	Confianza, normas y creación de organización social en Coleman..	58
2.2.4.	Capital social en Bourdieu, Coleman, Putnam,Portes y Lin.....	68
2.2.5.	La comunidad y las redes sociales: Wellman, Fischer y Grossetti.....	90

<b>3.</b>	<b>LA INTEGRACIÓN SOCIAL DE LOS INMIGRANTES.....</b>	<b>97</b>
3.1.	Integración social de los inmigrantes.....	97
3.2.	El debate entre asimilacionismo y pluralismo cultural.....	102
3.2.1.	El asimilacionismo y el pluralismo clásicos.....	103
3.2.2.	La teoría del nuevo asimilacionismo.....	108
3.2.3.	La teoría de la resistencia étnica y de la asimilación segmentada.....	111
3.2.4.	Convergencia de escuelas hacia la integración social.....	115
3.3.	Integración social en las teorías de migraciones.....	119
3.3.1.	La teoría económica neoclásica, macro y micro.....	119
3.3.2.	La teoría de la nueva economía de la migración.....	121
3.3.3.	La teoría del mercado dual de trabajo.....	123
3.3.4.	La teoría del sistema mundial.....	126
3.4.	Movilidad social y movilidad laboral de los inmigrantes.....	129
3.4.1.	Sorokin y la movilidad social.....	129
3.4.2.	Medición de la movilidad social. Las aportaciones de J. Goldthorpe y E. O. Wright.....	132
3.4.3.	Movilidad laboral y social de la inmigración.....	135
<b>4.</b>	<b>EL PAPEL DE LAS REDES SOCIALES Y EL CAPITAL SOCIAL EN LAS MIGRACIONES.....</b>	<b>143</b>
4.1.	El estudio de las redes sociales de los inmigrantes.....	144
4.1.1.	Las redes sociales de los inmigrantes.....	144
4.1.2.	La teoría de redes sociales en las migraciones.....	148
4.1.3.	La teoría de la causación acumulada de las migraciones.....	150
4.2.	Los diferentes tipos de lazo en las migraciones: fuertes, débiles y vinculantes.....	152
4.2.1.	Los lazos fuertes: la importancia de la red familiar.....	152
4.2.2.	Los lazos débiles.....	160
4.2.3.	Los lazos vinculantes.....	164
4.2.4.	La combinación de los tres tipos de lazo.....	165
4.3.	El capital social de los inmigrantes.....	167



<b>5.</b>	<b>LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA .....</b>	<b>177</b>
5.1.	De país de emigración a país de inmigración .....	177
5.2.	Procedencia de los inmigrantes .....	180
5.3.	Dónde se asientan .....	185
5.4.	Otras características: sexo, edad y nivel de estudios .....	191
5.5.	El mercado laboral de los inmigrantes en España .....	196
<b>6.</b>	<b>EL MODELO ANALÍTICO Y LA METODOLOGÍA .....</b>	<b>205</b>
6.1.	El modelo analítico: el papel del capital social en la integración del inmigrante.....	205
6.1.1.	Una acotación y operativización del concepto de integración social .....	206
6.1.2.	Una acotación y operativización del concepto de capital social .....	207
6.2.	Especificidades de las migraciones en las variables a utilizar .....	208
6.2.1.	Capital humano y capital humano de migración .....	209
6.2.2.	Capital social y capital social de migración.....	209
6.3.	Metodología .....	218
6.3.1.	Los datos .....	218
6.3.2.	Las variables .....	223
6.3.3.	Las técnicas.....	247
<b>7.</b>	<b>INFLUENCIA DE LAS REDES SOCIALES Y EL CAPITAL SOCIAL EN EL NIVEL DE INTEGRACIÓN DE LAS PERSONAS INMIGRANTES EN ESPAÑA.....</b>	<b>255</b>
7.1.	El índice de integración .....	255
7.2.	La estructura familiar del inmigrante.Red y apoyo de los lazos fuertes.....	258
7.3.	El efecto de la diversidad de lazos: ¿a mayor diversidad, mayor integración? .....	279
7.3.1.	Las escalas de los lazos fuertes, débiles y vinculantes. Un índice de diversidad y una tipología.....	280
7.3.2.	Características de la población inmigrante según los tipos de lazos..	285
7.3.3.	Análisis de la incidencia de los tipos y diversidad de lazos en la movilidad y en la integración social.....	297

7.4.	Análisis factorial exploratorio de componentes principales del capital social	310
7.5.	Regresiones lineales múltiples sobre la integración social.....	319
7.5.1.	Regresiones múltiples con los factores resultantes del AFE .....	320
7.5.2.	Regresiones de las variables sobre el índice de integración .....	329
7.6.	Análisis causal o <i>path analysis</i> del papel del capital social sobre la integración de los inmigrantes.....	333
7.6.1.	Modelo A. <i>path analysis</i> sobre una variable latente de integración social.....	336
7.6.2.	Modelo B. <i>path analysis</i> sobre cuatro variables del índice de integración .....	341
8.	CONCLUSIONES.....	345
	BIBLIOGRAFÍA .....	357

# 1. Introducción

## 1.1. Presentación

**E**l presente trabajo es fruto de varios años de investigación teórica y empírica en los que han confluído diversos factores de la trayectoria académica y profesional del autor. En la elección del tema de estudio, en primer lugar, hay que situar la preocupación e interés en que los recién llegados a España puedan conseguir una plena integración, sin barreras ni exclusión social. Esto ha llevado al autor a colaborar con uno de los más importantes y pioneros centros en el estudio de las desigualdades sociales en España, la Comunidad de Excelencia para Todas las Personas (CREA), donde se ha nutrido de muchas de las aportaciones de los debates teóricos del grupo sobre exclusión social, en general, y sobre minorías étnicas, en particular. En concreto, ha colaborado en los proyectos I+D+I sobre migraciones «Amal. Inmigración y mercado laboral» y «Transmigra. Análisis de los procesos de transnacionalidad económica y política marroquí, ecuatoriana y rumana. La migración como factor de desarrollo en los países de origen y acogida», dirigidos por el profesor Ramón Flecha. Buscando profundizar en el conocimiento sobre el tema, el autor cursó el doctorado «Globalización, multiculturalismo y exclusión social. Migraciones», de la Universidad de Almería, donde pudo colaborar y aprender, entre muchos otros, de los profesores Pablo Pumares y Juan Sebastián Fernández Prados. La

importante presencia de inmigración en esa provincia del sur de España, así como el contacto con la comunidad musulmana, a partir de la colaboración con el Centro de Imanes por la Paz de Almería, motivada por la preocupación compartida de la situación de los inmigrantes en la provincia, le permitió conocer de cerca el fenómeno migratorio. La tercera gran aportación ha sido el paso por el Departamento de Derecho del Estado y Sociología de la Universidad de Málaga y, en especial, la colaboración con el grupo de investigación Redes y Estructuras Sociales, que imprimió el conocimiento e interés sobre redes y capital social que pueden encontrarse en este trabajo, de la mano del director del grupo, el profesor Félix Requena, que es uno de los iniciadores de los estudios de redes sociales en España. Algunos de los principales resultados son debidos a la colaboración en el proyecto I+D+I «Redes sociales como articuladoras de apoyo social», que él mismo dirigió.

Tres estancias de investigación en diferentes universidades extranjeras de prestigio han supuesto para el autor una gran aportación teórica y metodológica al desarrollo de la investigación. En primer lugar, cuatro meses de revisión bibliográfica sobre migraciones y el papel de las redes sociales en el cruce clandestino de las fronteras por parte de los inmigrantes, en bibliotecas de la Universidad de Wisconsin-Madison, en Estados Unidos. En segundo lugar, una estancia de investigación de tres meses en el Centre d'Etude des Rationalités et des Savoirs (CERS), adscrito al Laboratoire Interdisciplinaire Solidarités, Sociétés, Territoires (LISST), de la Universidad de Toulouse-Le Mirail, en Francia. El centro, de proyección internacional, está especializado en el papel de las redes sociales y el capital social, principalmente en tres ámbitos de estudio: la sociología de la ciencia, la sociología de las artes y las migraciones y minorías étnicas. Tanto la participación en la dinámica y seminarios de debate del grupo como la tutorización del director del mismo, el profesor Michel Grossetti, y de la profesora Ainhoa de Federico, han supuesto nuevas aportaciones a la revisión teórica, así como a los instrumentos de análisis del tema de estudio. Y, en tercer lugar, una estancia de formación de dos meses en el Inter-University Consortium for Political and Social Research (ICPSR), que es parte del Institute for Social Research (ISR) de la Universidad de Michigan-Ann Arbor, en Estados Unidos. Durante la misma, el autor aprendió la concepción y manejo de los instrumentos analíticos más complejos que se utilizan en este trabajo, como son las regresiones y las ecuaciones estructurales con variables latentes. Así mismo, la cercanía con el profesorado de la institución le permitió abordar aspectos concretos de la investigación con algunos de los profesores del ICPSR, como el propio director William Jacoby, o los profesores Tim McDaniel y Doug Baer. Durante este

periodo en Estados Unidos, el autor tuvo la oportunidad de mantener una reunión con el sociólogo de migraciones más referenciado internacionalmente, el profesor Alejandro Portes, director del Center for Migration and Development de la Universidad de Princeton, cuyas siempre interesantes aportaciones se han incluido en el trabajo. Igualmente valioso ha sido el aprendizaje directo sobre instrumentos de análisis con otro importante investigador de las migraciones en España, el profesor Luís Garrido, director del Departamento de Sociología II de la UNED en Madrid. Finalmente, han sido de inestimable ayuda en la aplicación de las técnicas de análisis al tema los asesoramientos de Natàlia Adell, del Servei d'Estadística de la Universidad de Girona, y sobre las ecuaciones estructurales, en concreto, del profesor Germà Coenders, compañero del Departamento de Economía en la misma universidad.

Las diferentes concepciones normativas y académicas sobre la integración social de los inmigrantes que existen entre España, Francia y Estados Unidos, por un lado, y la de los propios colectivos inmigrantes, por el otro, han generado un mayor empeño en clarificar a través de la revisión teórica y el debate con estos académicos y agentes su significado, así como el papel de las redes y el capital social en la misma. Tal comparación de perspectivas y diversidad de fuentes no ha hecho más que enriquecer el planteamiento teórico y los resultados de este trabajo, y poner más énfasis en la aclaración de conceptos y metodología. Aun así, cualquier error o mal uso en la interpretación y aplicación de las mencionadas perspectivas y técnicas que aparezca en este trabajo solo es achacable a su autor.

## 1.2. Interés y justificación de la investigación

### 1.2.1. La inmigración en España

Podemos estar de acuerdo en que las migraciones de grupos humanos existen desde siempre, y forman una parte consustancial de las sociedades humanas. Ahora bien, en la actualidad nos encontramos en una situación especial e inédita por el volumen, dinamismo y diversidad de orígenes y destinos de las mismas (Castles y Miller, 1993; Massey *et al.*, 1993). Una parte importante de la inmigración en España de los últimos treinta años ha sido la de la llamada económica, aquella que proviene de países con PIB per cápita inferior al del país de acogida, España (Garrido, 2008). Este tipo de inmigración ha venido a España buscando el trabajo que el mercado laboral español les estaba ofreciendo, y para mejorar su

nivel y calidad de vida. Otra parte importante ha provenido de países ricos, también en búsqueda de calidad de vida. Aunque ambas poblaciones son igual de necesarias para la estructura económica, socialmente son mejor recibidos los segundos, de un nivel socioeconómico más alto. Y, entre los primeros, hay factores históricos y culturales que hace que se acepten más unos orígenes, como los latinoamericanos, que otros.

Sea como sea, el carácter de estas migraciones, que ha sido algunas veces temporal, cada vez es más permanente, sobre todo desde mediados de los años noventa. Hasta ese momento España era bien un país emisor o bien un país de paso para inmigrantes que iban hacia países del resto de Europa, como Francia, Holanda o Alemania. Pero a partir de finales de los años ochenta los inmigrantes empiezan a venir directamente hacia España, se regularizan y se establecen de forma permanente, forman o reagrupan sus familias, compran su vivienda, tienen trayectorias laborales más o menos estables, etc. Esto les convierte en consumidores de hecho y en ciudadanos de pleno derecho, lo cual hace que haya que plantearse a fondo la cuestión de su integración social.

La Unión Europea viene desarrollando, desde el Tratado de Ámsterdam (Comunidades Europeas, 1997) y el Consejo de Tampere (Comisión Europea, 1999), una política común en inmigración, partiendo del diagnóstico de que esta es una necesidad estructural de las sociedades europeas que viene a cubrir los vacíos de una pirámide demográfica que se envejece y se estrecha por abajo y de un mercado laboral que demanda mano de obra. En la Cumbre de Lisboa (Comisión Europea, 2000) se estableció que la productividad y el crecimiento económico en la Unión Europea dependían en gran medida de la adecuada integración social de las nuevas poblaciones inmigrantes procedentes de terceros países. Estos acuerdos representan el marco de referencia para las políticas de integración de inmigrantes de España.

### 1.2.2. La integración social de los inmigrantes

Si no estuviéramos hablando de inmigración o de la inserción en la estructura social de personas de culturas y nacionalidades diferentes, para hablar de integración social nos remitiríamos a los estudios de clase y de movilidad social a través del logro educativo y laboral, considerando el estatus, la adscripción y la posición social de partida de los individuos. Pero las variables país de origen, etnia, cultura o religión, así como el contexto migratorio, hacen necesario tener en cuenta la tradición de estudios e investigaciones sobre asimilación e integración de inmigración y minorías étnicas.

En España es habitual hablar de integración social de los inmigrantes, tanto en los estudios y textos científicos como en política o en el debate público. Pero, según el interlocutor que tengamos delante, encontramos diferentes concepciones sobre lo que debe hacer el inmigrante y lo que debe hacer la sociedad de acogida para que haya integración social. Esto se acentúa si nos movemos hacia las distintas tradiciones académicas de diferentes países. Así, en España, Francia o Estados Unidos predominan concepciones diferentes de integración; incluso a veces se llama con distintos nombres a ideas iguales o parecidas. Por ejemplo, conversando con académicos franceses, vimos que algunos de ellos rechazaban hablar de integración social por la alta connotación normativamente aculturadora que este término tiene en Francia. O, por ejemplo, repasando las obras norteamericanas de migraciones, nos dimos cuenta de que no es tan frecuente como en España encontrar la palabra «integración social»; en su lugar encontramos los términos «asimilación» o «inclusión». Por todo ello ha sido necesaria una primera tarea de definición y clarificación del concepto integración social de los inmigrantes y términos afines.

Otra tarea importante para la delimitación del concepto consiste en diferenciar entre la vertiente normativa y la empírica del mismo (Gans, 1999). El debate normativo se desarrolla en el ámbito del deber ser, de la filosofía política. Según este, bajo el término «integración» podemos encontrar concepciones normativamente asimilacionistas, de aculturación, multiculturalistas, interculturalistas, etc., algunas más igualitarias y otras más excluyentes. El debate normativo es necesario, pero no es ámbito de estudio del presente trabajo. En su lugar nos hemos decantado por el estudio de la integración social de los inmigrantes como fenómeno empírico, en el cual aparecen también como elementos estrechamente relacionados la aculturación, la asimilación o la movilidad social.

Según este enfoque, la aculturación sería la adquisición de la cultura del país de destino, independientemente de que se conserve la del país de origen o no; a la entrada en los círculos sociales del país de destino, tanto si se mantienen relaciones con el propio grupo como si no, se le ha llamado asimilación estructural o integración relacional; y, finalmente, la integración social sería la participación en cualquier ámbito de la sociedad de acogida, independientemente de la propia cultura, etnia o religión. Con ello, veremos que una consecuencia práctica muy probable de la aculturación y la asimilación estructural es una mayor integración en la sociedad de acogida. Ahora bien, una de las principales preocupaciones que estos fenómenos despiertan es el efecto que tiene en la

persona y en los colectivos inmigrantes una aculturación que implique la pérdida de los propios referentes culturales y una asimilación estructural que implique romper con el propio grupo. Otra, casi contrapuesta, es el efecto que tiene en la sociedad de acogida que los inmigrantes mantengan su lengua, etnia y cultura, así como abundantes y fuertes lazos con su grupo étnico, y no aprendan la del país de acogida, ni se relacionen con autóctonos.

La mayoría de los autores españoles de migraciones se encuadra en el pluralismo cultural empírico, que concibe la integración de los inmigrantes como la participación en la vida económica, política y social de los mismos, sin problemas de acceso, sin barreras discriminatorias, y manteniendo la propia cultura (Izquierdo, 1996; De Lucas, 1996; Martín Muñoz *et al.*, 2003; Flecha *et al.*, 2004; Pajares, 2005; Cachón, 2009; Rodríguez García *et al.*, 2013; Domingo y Blanes, 2015). Integración social tiene que ver con tener una vida cotidiana normalizada y con participar del progreso social y económico de un país: conseguir trabajo, formar una familia, escolarizar a los hijos, tener vivienda propia, etc. Para ello no es necesario perder la propia cultura y cortar lazos con el propio grupo, sino integrarse normativamente, mostrando adhesión y lealtad al país, desarrollando incluso identificación con él, pero a la vez manteniendo la propia identidad cultural (Parsons, 1971/1974b; Kymlycka, 1996; Habermas, 1996/1999).

Existe la idea, procedente de las perspectivas duales en sociología, de que la integración es un fenómeno o un proceso bidireccional. Los inmigrantes cambian aspectos sociales y culturales para integrarse. Pero también las estructuras e instituciones del país de acogida modifican algunos aspectos para atender a estos nuevos ciudadanos. También la encontramos en los trabajos sobre migraciones, por ejemplo, cuando Alba y Nee (2003) sostienen que, para integrarse, el inmigrante tiene que asimilarse a la corriente mayoritaria, pero que esta va cambiando a medida que lo hace la composición demográfica de la sociedad. Actualmente, en Estados Unidos, la otrora predominante WASP (*White, Anglo-Saxon, Protestant*) se ha diversificado, con importantes minorías mayoritarias como la latina, la asiática o la afroamericana. En este trabajo no estudiaremos los cambios de las estructuras e instituciones del país de acogida, la tarea escapa a las pretensiones y objetivo del mismo. Nos fijaremos, en cambio, en el efecto de algunas estructuras sobre el grado de integración del inmigrante.

En definitiva, el uso del término «integración social» en esta investigación se justifica por su utilidad para explicar la mejora de las condiciones de vida de los inmigrantes y para agrupar diferentes variables y



factores relacionados con esta mejora. Como sigue siendo un término muy amplio, nos centraremos en algunos aspectos concretos de la integración, en aquellos que puedan constituir una mejora objetivable del nivel de vida de los inmigrantes, como la situación laboral, la situación administrativa, el estado de la vivienda, el número de familiares y el dominio del idioma.

### 1.2.3. Justificación de la opción por las redes y el capital social

En la integración social de los inmigrantes inciden múltiples factores, que podemos agrupar en variables personales — como el nivel socioeconómico y el estatus social de partida del inmigrante, su nivel educativo, el dominio del idioma, elementos de su capital social como el tamaño, densidad y composición de su red social, y los recursos imbricados en ella— y en variables contextuales — como la economía del país de acogida que les requiere, las políticas migratorias que organizan su flujo y establecimiento, el recibimiento social en el país de destino, o la articulación de su propia comunidad en este (Alba y Nee, 2003; Portes y Rumbaut, 2001/2009)—.

De entre los factores que pueden incidir en esta mejora escogeremos el estudio de las redes sociales y el capital social como variable explicativa. Para ello nos apoyamos, por un lado, en Lin (2001), que considera que el capital social puede tener un peso en la explicación de la posición de las personas en la estructura social tan importante como lo puedan tener el capital económico o el cultural. Y, por otro, en varios investigadores de migraciones que consideran que la red social y el capital social conforman una lógica propia de funcionamiento del flujo migratorio, diferente de la lógica económica neoclásica de equilibrio entre oferta y demanda de la mano de obra (Piore, 1980, pp. 16-17; Massey *et al.*, 1993, pp. 448-449; Gurak y Caces, 1998, p. 75; Portes y Rumbaut, 2006, pp. 17-18; Sassen, 2007, pp. 170-171).

Hay mucha bibliografía sobre la influencia de las redes sociales y el capital social de una persona en su grado de integración. Hemos revisado los trabajos de autores contemporáneos de la sociología que han estudiado distintos factores que pueden influir, como, por ejemplo, el grupo de referencia (Merton, 1949/2002), los lazos débiles (Granovetter, 1973/2000), las normas y la articulación de la propia red que generan capital social (Coleman, 1990), las diferentes funciones de cada tipo de lazo — fuerte, débil y vinculante— (Putnam, 2000), la existencia de ca-

pital social negativo (Portes, 1998) o hasta una teoría del capital social (Lin, 2001).

Hemos llegado a una definición de capital social como las personas, grupos, comunidades o redes con los cuales una persona tiene algún tipo de relación regulada por la costumbre, por normas formales o informales; relación que toma la forma de solidaridad, reciprocidad, confianza u obligación social, por virtud de las cuales puede movilizar y usar los recursos de los primeros, lo que ayuda a conseguir determinados objetivos. Por lo tanto, en cuanto a consecución de objetivos, el capital social complementa al capital económico, mediante el cual el inmigrante obtiene bienes y servicios (transporte, coche, vivienda, formación), y al capital cultural, por el que el inmigrante puede utilizar los recursos de mediación (información en Internet, mapas, puntos de información, Administración pública), consiguiendo por sí mismo determinados objetivos.

Igual que la confianza generalmente facilita las transacciones y actividades económicas, la confianza en el capital social facilita enormemente la migración; propicia numerosos intercambios sociales y económicos que tienen lugar durante el proceso migratorio y que ahorran al inmigrante costes de transacción, a la vez que le generan obligaciones de retorno de los favores recibidos, en forma de reciprocidad, lealtad o reconocimiento hacia quienes le han ayudado, ya sea desde el país de origen o en el país de destino.

A pesar de que a veces el capital social constriñe y limita más que ayuda (Portes, 1998), por lo general, en la migración, el grupo y la red suponen una inestimable ayuda. Las cosas fuera del grupo no son fáciles, el inmigrante se enfrenta al desconocimiento del entorno social, cultural y geográfico, del idioma, así como a la exclusión y discriminación social. Por ello, la persona inmigrante, a través de los recursos de sus redes, puede conseguir mayor libertad que fuera de ellas, de forma que su promoción social depende de su inserción en un colectivo, red o comunidad inmigrante. Esta es la idea que sostiene el pluralismo cultural, fenómeno que Portes y Bach (1985) comprobaron empíricamente llamándole resistencia étnica. Estos autores hallaron que la persona que no se acultura encuentra una plataforma de promoción y de ayuda en su colectivo étnico; mostraron que los lazos fuertes que allí se desarrollan permiten evolucionar educativa, laboral y socialmente, lo cual no le impide tener relaciones o amistades fuera del grupo étnico, aunque sin necesidad de aculturarse. Mientras que la persona que se acultura, y por ello se aleja o coge distancia de su grupo étnico, y se asimila a clases bajas termina

encontrando la exclusión y discriminación en la escuela y en el mercado laboral debido a sus diferencias étnicas.

El capital social, entendido como el número de personas en la red de la persona y los recursos potencialmente accesibles en esta, nos ayuda a entender la promoción laboral y la integración social. Mientras que el capital social, como normas de reciprocidad, de ayuda, de obligación social, nos permite entender los motivos por los cuales un colectivo se apoya. El capital social entendido solo como recursos accesibles, o solo como normas, ofrece una visión parcial (Lin, 2001) y no permite entender el mecanismo de la resistencia étnica o la integración social de los inmigrantes.

Todo este capital social es útil y necesario para varios fines, por ejemplo, para el encuentro entre la oferta y la demanda en el mercado laboral en determinados sectores económicos y niveles ocupacionales. En tiempo de bonanza económica, como destacó Sorokin (1927), la participación social y la creación de capital social serán positivas, dinámicas y toleradas; mientras que en tiempos de recesión tienden a aumentar el rechazo y la xenofobia, así como las barreras sociales e institucionales para intentar reducir el flujo o el volumen de extranjeros. Lo que carece de evidencia es que el rechazo social tenga una incidencia efectiva, no ya en el capital social, pues las condiciones adversas pueden hacer que aumente (Portes y Sensenbrenner, 1993), sino en la detención de los propios flujos (Cornelius y Lewis, 2007).

Cruzando ambos campos se llega al objeto de estudio de este trabajo, que es el efecto de la red y del capital social del inmigrante sobre su nivel de integración social. Es un campo que se está empezando a trabajar en España, con buenas investigaciones como las de Maya Jariego (2001, 2009), De Federico (2004), Aparicio y Tornos (2005), Lubbers *et al.* (2007), de Miguel Luken y Solana Solana (2007), Gualda Caballero (2008), Lozares *et al.* (2011) o López-Roldán y Alcaide (2011). Este objeto de estudio requiere aplicar un zoom en el instrumento analítico, salir del marco del Estado-nación como unidad de análisis, unidad de medida e instrumento metodológico. Para ello hemos adoptado algunas ideas de perspectivas como el análisis de red, que permite contemplar los lazos personales a través de las fronteras (Wellman y Berkowitz, 1988/1997), la perspectiva transnacional, que considera que el inmigrante no solo piensa y actúa en un sitio sino al menos en dos a la vez, el país de origen y el país de destino (Portes *et al.*, 1999; Glick-Schiller *et al.*, 1999) o la perspectiva metodológica cosmopolita para aquellas cuestiones relativas a un mundo globalizado (Beck, 2002/2004). Si bien hemos centrado el estudio de la integración de los inmigrantes geográficamente en Es-

paña, hemos aplicado el mencionado zoom y hemos tenido en cuenta algunos factores que inciden en la integración aquí que encuentran su raíz en el país de origen. Un ejemplo es la influencia ejercida por los familiares que se han quedado en origen y que se articula a través de una estrategia de dispersión familiar acordada (Stark, 1984).

En síntesis, revisando las teorías de migraciones distinguimos el papel de las estructuras y de la agencia (Massey *et al.*, 1993). Por un lado, vemos sociedades de acogida que ofrecen un tipo de acogida, presentan unas determinadas características estructurales (políticas, económicas, culturales y sociales) y ofrecen unas oportunidades, laborales y de movilidad e integración social concretas, así como cierto grado de cierre o exclusión. Por otro lado, nos encontramos una población inmigrante heterogénea, que es sujeto-agencia y que en última instancia toma sus propias decisiones, aunque pertenezca a unos grupos, colectivos y estructuras sociales que le influyen.

Una buena manera de ver la influencia de estos grupos, colectivos y estructuras es a través de la red y el capital social de las personas inmigrantes, del papel desempeñado por mecanismos como la solidaridad circunscrita o la confianza exigible (Portes y Sensenbrenner, 1993) en su ubicación en la estructura social del país de acogida. Esto es la contribución del capital social del inmigrante a su integración social. Para esto hemos utilizado aspectos de la teoría clásica sobre integración social (Durkheim, 1912/1993, 1893/1995; Tönnies, 1887/1979), de la teoría de redes (Wellman, 1979; Wellman y Berkowitz, 1988/1997; Fischer, 1975, 1982; Grossetti, 2005), de la teoría de los recursos sociales y del capital social (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988, 1990; Requena, 1991a, 1991b; Lin, 2001; Putnam, 1993/2001, 2003), de la teoría de la asimilación revisada (Alba y Nee, 1999) y de la integración social de inmigrantes (Park, 1928; Schütz, 1944; Mead, 1934/1973; Parsons, 1966/1974a, 1971/1974b; Portes y Bach, 1985; Massey *et al.*, 1993; Touraine, 1997; Habermas, 1996/1999), y teorías que profundizan en el capital social para la migración (Portes y Sensenbrenner, 1993; Singer y Massey, 1998).

### 1.3. Delimitación del objeto de estudio, preguntas de investigación e hipótesis

En concreto, el objetivo del estudio es ver en qué medida el capital social y la red social inciden en la variedad de cada una de las situaciones y posiciones sociales que llegan a tener los inmigrantes. Se trata de estudiar la inmigración que llegó a España durante el periodo más largo

de auge económico de las últimas décadas, 1996–2007 (Garrido, 2008), momento en que España deja de ser un país de emigración y pasa a ser un país de inmigración. Se estudiará la mejora de las condiciones de vida de los inmigrantes según nacionalidad o continente de procedencia, y se compararán las características y funcionamiento de su capital social. De las diferentes acepciones de integración social, no se estudiará el proceso de aculturación, ni tampoco los cambios en las estructuras del país de acogida, sino la mejora de las condiciones y nivel de vida de la población inmigrante. En cuanto al capital social, que en este estudio tomamos como variable explicativa del progreso conseguido por el inmigrante, nos fijaremos en aspectos como el tamaño de la red, o la composición y diversidad de los lazos —fuertes, débiles, vinculantes—.

Con todo esto, el objeto de estudio puede definirse como el impacto de la red social y el capital social en el nivel de integración social de la primera generación de inmigrantes llegados a España en el periodo de auge económico 1996–2007.

Algunas de las principales observaciones de la bibliografía sobre redes y capital social nos sirven para plantearnos las preguntas de investigación. En concreto, aquellas sobre el distinto papel que juegan los lazos fuertes, débiles y vinculantes. Según estas aportaciones, para los inmigrantes son tan importantes los lazos fuertes como los débiles y los vinculantes. Ahora bien, una cosa es que esta diversidad de lazos le ayude a realizar la migración y otra que le ayude a integrarse. Nos centraremos en la segunda cuestión, y profundizaremos en el estudio de la medida en que los diferentes tipos de lazo contribuyen a una mayor o menor integración social. Los lazos fuertes tienden a dificultar la integración en la sociedad en general, pero un apoyo exclusivo en los lazos débiles puede ser negativo al aislar al individuo del propio grupo. En este sentido, ¿habrá un punto de equilibrio en la combinación óptima de ambos tipos de lazo? ¿Un punto en que pueda aprovecharse de lo bueno de cada uno de los tipos de lazo?

Otra de las principales aportaciones de la que partimos, que ya observaron los primeros clásicos de la sociología de la migración, como Thomas y Znaniecki y Park, es que la raza, o en nuestro caso el origen étnico y cultural, son un factor importante que determinará una mayor o menor integración. Ahora bien, más recientemente, Portes ha observado que el contarse entre los colectivos más discriminados hace aumentar la solidaridad circunscrita y la confianza exigible (Portes y Sensenbrenner, 1993), lo que puede repercutir en un mayor apoyo mutuo, y en una mejor superación de la discriminación y las barreras sociales. Portes y sus colaboradores aportan resultados empíricos para segundas generacio-

nes (Portes y Bach, 1985; Portes y Zhou, 1993) y para algunos contextos determinados, como son los enclaves étnicos (Wilson y Portes, 1980). En este trabajo hemos querido abordar también esta cuestión para el caso de la primera generación de inmigrantes en España; hemos escogido la primera porque durante el periodo 1997-2006 la segunda era apenas existente. Si tenemos en cuenta que la inmigración extranjera en España empezó a ser notoria solo a lo largo de los años noventa, aquellos nacidos en esta década empiezan a tener 16 años como muy pronto a partir de 2006 o 2007, con lo que no puede decirse que para el periodo estudiado hubiese segunda generación (Portes *et al.*, 2010; Aparicio y Portes, 2021).

Como resultado de la exploración bibliográfica nos hemos planteado una serie de preguntas que han guiado la investigación y que exponemos a continuación:

¿En qué medida el capital social explica un mayor o menor grado de integración socioeconómica del inmigrante?

¿Los lazos fuertes ayudan o dificultan la integración? ¿El apoyo proporcionado por los lazos fuertes favorece siempre la integración?

¿Los lazos débiles y vinculantes favorecen siempre la integración?

¿La combinación de los diferentes tipos de lazo siempre proporciona mayores niveles de integración?

¿Según el origen étnico y cultural se consigue mayor o menor integración?

¿Los diferentes orígenes presentan distinto comportamiento en cuanto a uso y rendimiento de sus redes y capital social? Por ejemplo, ¿los lazos débiles favorecen igual a los latinoamericanos, que se encuentran entre los más aceptados, que a los norteafricanos, que están entre los menos aceptados?

¿La asimilación estructural, entendida como la entrada en los círculos sociales de autóctonos, favorece o dificulta la integración?

Y las hipótesis de trabajo que finalmente elaboramos son las siguientes:

1. Hipótesis 1 sobre diversidad de lazos:

La mayor diversidad de lazos proporciona mayor diversidad de acceso a recursos, lo que repercute en un mayor índice de integración.

Subhipótesis 1.1. Combinación de lazos fuertes y estrategia familiar de dispersión:

## 1. Introducción

El apoyo proporcionado con los lazos fuertes, combinado con una estrategia familiar de dispersión, proporciona mayor índice de integración que solo contar con los lazos fuertes.

Subhipótesis 1.2. Interacción entre grado de asimilación estructural y tamaño de la red:

La interacción entre el grado de asimilación estructural y el tamaño de la red explica en mayor medida el nivel de integración conseguido que ambos por separado.

2. Hipótesis 2 sobre el efecto del grado de aceptación de los grupos étnicos:

La interacción entre el grado de aceptación/rechazo de un origen y el tamaño de su red explica la integración en mayor medida que ambos por separado.

Subhipótesis 2.1. Interacción entre el grado de aceptación y la diversidad de lazos:

Los orígenes culturales más aceptados y parecidos, como los latinoamericanos, consiguen mayores cotas de integración con menor diversidad de lazos y menores recursos de capital social.

En los siguientes capítulos estudiaremos la respuesta a estas cuestiones.





## 2. Teoría sociológica sobre integración y capital social

### 2.1. La integración social en la teoría sociológica

#### 2.1.1. La integración social en Durkheim, Simmel y Parsons

**É**mile Durkheim realizó algunas de las primeras aportaciones al estudio de la integración social en sociedades que están en proceso de cambio. Tanto la sociedad en la que vivió como la sociedad actual están experimentando importantes cambios demográficos, económicos y sociales, que afectan a las formas de integración social. Durkheim realizó aportaciones características al estudio de la integración, de las cuales destacamos: la transformación de la solidaridad que acompaña los cambios materiales y organizativos, la regulación de la sociedad a través de normas que aseguran la libertad de los individuos, el aumento simultáneo de la autonomía individual y de la cohesión social, y el colectivo como mediador en la relación entre el individuo y la sociedad.

Durkheim (1912/1993) aborda el estudio de la cohesión social, empujado por su preocupación por el efecto que ejercían el paso de la sociedad preindustrial a la industrial y la división del trabajo en la psicología y en la moral de las personas. Uno de los principales elementos que proporciona cohesión social es la solidaridad, y por ello se dispone a estudiar

el cambio en las formas de solidaridad de una sociedad a otra: la solidaridad mecánica y la solidaridad orgánica. La división social del trabajo produce una interdependencia entre las distintas ocupaciones, lo que es la fuente de la solidaridad.

El cambio en la solidaridad es un cambio cultural que tiene que ser profundo y afectar a cada una de las personas, independientemente de su posición social. Tiene que afectar a cada persona aumentando su autonomía sin por ello menguar la cohesión social, eso es lo que la solidaridad orgánica produce (Durkheim, 1893/1995, p. 42). Compartir sentimientos y creencias juega un papel cohesionador entre la sociedad y el individuo. El colectivo genera una autoridad moral que hace que se acepten unas normas, una autoridad que produce más integración que la autoridad que se acata por temor a una sanción o represalia. Además, las relaciones que se establecen en el colectivo generan más sentido que las que se establecen fuera de él, porque es algo diferente y más grande que la suma de los individuos. Durkheim abordó el estudio de los lazos de solidaridad que se producían a través de ritos y tradiciones religiosas, descubriendo unos vínculos muy interesantes entre estas y la sociedad. Con esta teoría de la solidaridad social, las categorías de integración social e integración sistémica quedan referidas la una a la otra.

Independientemente de la función espiritual o material de la religión, Durkheim sostenía que cumple una función de integración social. Que todos los componentes de un grupo respeten una misma norma, con respeto religioso, genera cohesión e iguala a los miembros (Durkheim, 1912/1993, p. 371). Aunque en la sociedad que Durkheim vivió no había diferentes grupos étnicos y culturales con desigual acceso al poder, a la economía y a la ciudadanía, sus reflexiones sobre la solidaridad y la integración pueden ser útiles para entender los cambios que se están produciendo actualmente. La idea de un cambio en las formas de solidaridad que proporcione cohesión social es una preocupación que se plantean legos y expertos ante fenómenos como la multiculturalidad o la globalización.

Igual que Durkheim, Tönnies observa un momento de cambio histórico y social que genera pérdida de sentido y desorientación en las personas, debido al paso de sociedades más sencillas a otras más complejas. El paso de sociedades preindustriales, en las que predominaban los lazos comunitarios, a sociedades industriales, en las que la división del trabajo y la aglomeración en ciudades debilitaban los primeros y favorecían los lazos asociativos. Con este segundo tipo de lazos las personas libremente se asocian y deciden perseguir un objetivo común, y con ello, la sociedad consigue progreso social. A pesar de la importancia de los lazos

asociativos, sin lazos o relaciones comunitarias se corre el peligro de perder el sentido de la acción.

Por su parte, la cultura popular persiste en el orden de la comunidad, y aquí se puede producir una contradicción entre el Estado y la vida popular y la comunidad, que de algún modo se tiene que resolver. Debido a que comunidad y asociación están presentes en una misma estructura social, la propuesta de Tönnies para superar algunas de estas contradicciones es una reforma moral y modernizadora del mundo que conduzca a unas estructuras racionales y asociativas que no pongan en peligro lo comunitario. Esto es, proteger las fuentes de fraternidad y de identidad social de las personas que solo se desarrollan en la comunidad. Aplicando esto a la diversidad cultural y de comunidades étnicas, la modernización debería consistir en crear un marco normativo que permita y proteja las diferentes culturas y universos comunitarios, y que se puedan establecer asociaciones independientemente de la comunidad a la que se pertenezca. Este sería un marco normativo con el que los diferentes grupos se identificarían, porque reconocería la multiculturalidad de la sociedad.

Georg Simmel se interesó por lo que estaba sucediendo con la integración y cohesión social en la sociedad en la que estaba viviendo. El extranjero es una de las categorías que utiliza en el análisis de la integración social. Simmel otorga al viajante y al nómada la característica de imparcialidad (Simmel, 1908/1977, p. 718). El distanciamiento de su propia cultura y valores, así como de los de la sociedad de acogida, le da una libertad y le permitirá una mayor integración. La integración viene a partir de un buen vínculo con la cultura propia y a la vez con la del grupo cultural dominante (Simmel, 1908/1977).

Hay pasajes en Simmel que hacen pensar que es más aculturador que pluralista. Por ejemplo, cuando señala que los extranjeros tienen algunas cosas en común con los autóctonos y que su grado de inclusión dependerá de si estas son más particulares o más universales. Compartir rasgos universales de humanidad los integra con un determinado grado de libertad, mientras que compartir rasgos comunes, lo que más adelante se ha llamado aculturación, les integra aún más (*ibid.*, p. 721). En principio, Simmel no ve compatible la existencia de grupos de parentesco o étnicos muy numerosos y organizados con la de un Estado. Señala la incompatibilidad entre los intereses particularistas de vínculos de parentesco y de etnia con los intereses generalistas sobre el bien del país, lo cual le sitúa en las tesis asimilacionistas y le aleja de las tesis de pluralismo cultural (*ibid.*, p. 723).

Parsons realiza una macroteoría sobre el funcionamiento de la sociedad de la que nos interesa destacar el papel integrador del sistema social sobre las minorías étnicas. En su teoría, describe la existencia de diferentes subsistemas que se encargan de cumplir las funciones básicas para el mantenimiento del sistema social y la adaptación a los cambios del entorno. Según su conocido esquema, el subsistema comunidad societal tiene la función de procurar la integración social a partir de establecer la coordinación entre subsistemas (comunidad societal, economía, política y cultura) y de establecer la lealtad de las personas a sus grupos de pertenencia y a la vez a la sociedad en general (Parsons, 1971/1974b, pp. 21-24).

Encontramos en Parsons el valor de la solidaridad como uno de los más importantes a la hora de promover la cohesión social entre las personas. Así, al reconocer el bien común de una norma para todas las personas, las personas ya no siguen la norma por miedo a una sanción, sino por solidaridad con una norma que garantiza el bien colectivo (*ibid.*, p. 24).

Hay diferentes factores que inducen a los procesos de cambio evolutivo que Parsons teoriza, en virtud de los cuales los sistemas se democratizan y modifican sus estructuras. Uno de los cambios que nos interesa destacar es el paso de una sociedad culturalmente homogénea a otra multicultural. Si aplicamos los mecanismos de diferenciación y la generalización de valores que acompaña este cambio, la solidaridad tiene que pasar de darse dentro del grupo étnico a darse fuera de este. Debe predominar el valor y la norma del respeto a las diferencias culturales, de la igualdad de oportunidades para participar independientemente de la cultura de la persona.

Para que la sociedad evolucione hacia el establecimiento de unas mismas normas válidas y aplicables en todas las culturas, los subsistemas cultura y comunidad societal deben diferenciarse. Hay que desvincular la pertenencia cultural o étnica de la participación en la creación de normas. La cuestión es ¿qué norma ponemos como norma de rango superior? ¿Cómo hacer para que los diferentes grupos culturales se vean identificados en ella? Esta norma ¿permitirá a las niñas musulmanas llevar el velo en la enseñanza obligatoria o se lo prohibirá? ¿Permitirá la poligamia o la prohibirá? (Kymlycka, 1996). En todas las preguntas es clave la relación entre el sujeto y la sociedad, y entre este y su grupo. Con Parsons podemos proponer la creación de normas que regulen las lealtades de la persona hacia el grupo y hacia la sociedad simultáneamente. La comunidad societal se encarga de establecer la lealtad de la persona a su grupo cultural así como a la sociedad en general (Parsons, 1971/1974b, pp. 23-25). Una doble lealtad que procura la existencia de

diferentes grupos culturales, hecho que a su vez genera lealtad a la sociedad. El concepto que permite esta doble lealtad es el de inclusión, que es clave para conseguir la definición y consenso de unas normas aceptadas por todas las personas, que tienen que regir la convivencia y la vida juntas (Parsons, 1967, p. 429).

Debido al principio sistémico de interconexión entre los subsistemas, las normas y valores de un sistema se hallan en el resto. Si la solidaridad hacia las diferentes culturas está generalizada, una persona puede ocupar cualquier posición de la estructura social independientemente de su cultura. Así mismo, su pertenencia étnica o religiosa no determina sus participaciones individuales (en asociaciones, en equipos deportivos, en eventos culturales, en escuelas, partidos políticos o en el lugar de trabajo). A partir de Parsons podemos establecer que, en una sociedad multicultural, es un buen indicador de integración social el hecho de que las personas se ubiquen en cualquier posición de la estructura social, en cualquier ámbito (laboral, educativo, político, de vivienda, social, etc.), independientemente de su etnia o cultura.

### 2.1.2. Merton: la funcionalidad y disfuncionalidad de los grupos de referencia y de pertenencia de los inmigrantes

Partiendo de las aportaciones de Merton podemos plantearnos qué agrupaciones de inmigrantes, qué estructuras relacionales, perviven, a pesar de no cumplir ninguna función manifiesta y explícita, pero precisamente debido a que satisfacen alguna función latente (1949/2002, p. 126). En concreto, esta idea puede servir para explicar interrelaciones, intercambios y la constitución de redes que aparentemente no cumplen ninguna función explícita, pero sí alguna de forma latente.

Por otro lado, Merton advierte no confundir motivos con funciones. Por ejemplo, el motivo más extendido de matrimoniar en las sociedades occidentales es el amor, y una de sus funciones la reproducción social; así, el motivo no es la reproducción del sistema social. De forma parecida, la influencia de otros que han emigrado previamente o la imagen de Occidente por la televisión pueden ser el motivo de la inmigración, aunque la función sea ejercer de válvula de escape de una situación de paro en el país, o constituir una estrategia de diversificación de las fuentes de ingresos de una unidad familiar situando a diferentes componentes en diferentes contextos (urbano, rural, dentro del país, fuera del país, etc.).

La red social en la que se asiente o que forme una persona inmigrante cumple en mayor o menor medida una función de acogida, orienta-

ción, integración. Hasta ahora, la teoría de la nueva economía de las migraciones de Oded Stark (Stark y Bloom, 1985; Stark, 1991) se fijaba en motivos y funciones de tal migración, pero no profundizaba en las diferentes razones que podían empujar a una persona a insertarse en una u otra red. Es necesario ver, además de los motivos para emigrar y las funciones de esa migración, cómo se materializan estas en cuanto a relaciones y redes sociales. Con quién se relaciona una persona inmigrante antes, durante y después del viaje. En qué redes sociales y grupos se inserta. Qué motivación le lleva a tomar esa u otra decisión. Sería interesante distinguir entre el motivo de tal migración (juntarse con el esposo o novio, cumplir el sueño de vivir y trabajar en Europa, realizar la aventura del viaje, ganar prestigio frente al grupo de amigos) y su función. Sobre la red cabe esperar que haya unas motivaciones que empujen a las personas a decantarse por un tipo u otro de red, y que estas cumplirán unas funciones manifiestas y latentes. Siguiendo a Merton podemos fijarnos en el motivo de formar una determinada red (cumplir con la norma social de relacionarse con personas de su propio país, con alguna reciprocidad o deuda social contraída anteriormente, etc.) y la función de tal red (contribuir al mantenimiento de la migración y al mantenimiento de una serie de valores culturales de solidaridad y de normas de cohesión de grupo).

Según la teoría del grupo de referencia de Merton (1949/2002), una persona adopta los valores, normas y estilos de vida de un grupo o colectivo al cual se está planteando pertenecer. Esto le facilitaría la adaptación e integración a ese grupo, lo prepararía psicológicamente para ello, al tiempo que fomentaría la aceptación por parte del grupo al que pretende entrar, pues cada vez se iría pareciendo más a sus componentes. Tener familiares que han emigrado antes e irse a vivir con ellos podría ser tomado como un indicador de integración, en la medida en que una persona que va a emigrar puede tomar de referencia las normas, valores y estilos de vida del país de destino a través de familiares y conocidos que ya han emigrado.

Las personas que han emigrado representan de forma clara un grupo de referencia para las personas que pretenden emigrar. Esto puede explicar toda una serie de decisiones que las segundas toman y que no se explicarían si nos ciñésemos solo al análisis de la influencia del grupo de pertenencia, o de aquel formado por las personas física y geográficamente más cercanas. En la mente de los potenciales emigrantes tienen mucha fuerza las imágenes de aquellos compatriotas que han conseguido éxito social y económico en su migración: que ahora tienen un coche, un piso de alquiler o en propiedad, que sus hijos e hijas están estudiando

en institutos y quizás empezando la universidad, que tienen coberturas sociales procedentes del Estado de bienestar, etc.

La migración proporciona una situación en la que la persona es susceptible de tomar de referencia a un número mayor y más diverso de grupos que en condiciones de no migración. Los criterios de pertenencia a un grupo que el autor propone son: la frecuencia de la interacción, las formas duraderas y consagradas de interacción social, que las personas se definan como miembros y que sean definidas por otras como pertenecientes al grupo (Merton, 1949/2002, p. 367).

Un contexto social de referencia con mucha movilidad social puede generar que los inmigrantes formen grupos más bien heterogéneos, mientras que un contexto de referencia con poca movilidad social puede generar que los inmigrantes formen grupos con otros inmigrantes de su nacionalidad u origen (Merton, 1949/2002, p. 387). En España hay poca movilidad social de los inmigrantes, por lo que esperamos que estos tendrán menos grupos de referencia de otras culturas.

Una propuesta de investigación que impulsa Merton es la de comparar el comportamiento de personas que están en la misma situación, pero que tienen compañeros inmediatos en situaciones diferentes. Por ejemplo, los que han pasado por países de tránsito y los que no; o comparando inmigrantes con categorías sociales parecidas, unos con familiares o conocidos ya emigrados y otros sin ellos. ¿Tienen más probabilidades de emigrar las personas que tienen conocidos que han emigrado previamente? ¿Tienen más probabilidades de integrarse los inmigrantes que comparten piso con españoles? ¿Tienen más probabilidades de integrarse y adaptarse al nuevo contexto los inmigrantes que han pasado al menos un mes por uno o varios países de tránsito?

Según algunos procesos de integración descritos por Portes y Rumbaut (2006), posiblemente el inmigrante recién llegado tomará como grupo de referencia en primera instancia a las personas que primero le han prestado ayuda, que suelen ser otros inmigrantes que han llegado al país con anterioridad y ya están más o menos bien establecidos. Pasado un tiempo, y una vez él esté también bien establecido, puede que otros grupos pasen a ser referencia para él; grupos de autóctonos en el sitio de trabajo, en el lugar de estudio, en la comunidad de vecinos, o el equipo de fútbol.

El inmigrante va a integrarse en una estructura con desigualdades, con dualidad en el mercado laboral. Una estructura que ha abierto las puertas a una mano de obra para trabajos no cualificados. Los primeros inmigrantes con quienes establezca relaciones más o menos duraderas

e intensas conforman uno de sus grupos de referencia que rápidamente pasará a ser de pertenencia. Tomar como referencia a personas autóctonas pertenecientes a clases medias, con trabajos cualificados, puede conllevar una frustración si la estructura no permite o no facilita una movilidad ascendente. O bien contactos puntuales y sin continuidad.

Llegados a este punto, es interesante la recomendación de Merton de que el estudio de los grupos de referencia hay que abordarlo teniendo en cuenta la dinámica de la percepción de las personas, cómo perciben a sus grupos de referencia y estudiando los canales de comunicación mediante los que obtienen esta información: «Pero esto no hace más que plantear otro problema a la teoría: ¿En qué circunstancias responden los hombres registrando una situación objetiva y no una imagen socialmente reflejada?» (Merton, 1949/2002, p. 337). Y es que muchas veces el inmigrante se dispone a emigrar, no por información objetiva que recibe, sino por la imagen de riqueza, opulencia y progreso que percibe de la situación de algunos inmigrantes que han tenido cierto éxito.

Pertener a un grupo, como todas las personas pertenecen a alguno, desde Merton, ha dejado de ser funcional, bueno o integrador. Pues estableció que hay estructuras que son funcionales y otras disfuncionales, así como también estableció que hay desviaciones disfuncionales y otras funcionales para el sistema. Así que tendremos algunos inmigrantes que se habrán encontrado con que su grupo de pertenencia les ha integrado más y otros que les ha integrado menos, a alguno le habrá ayudado más a conseguir empleo, casa, a aprender el idioma del país de destino y a regularizar su situación administrativa, y a otro le habrá ayudado menos.

Una de las hipótesis principales es en qué medida la pertenencia a un grupo, familiar o de amigos, explica una mayor o menor integración. Intentar obtener algunas características grupales que ayudan a integrar más, y otras que ayudan menos. Hay situaciones en que la pertenencia a un grupo habrá dificultado algunos aspectos de la integración. Por ejemplo, si fruto de un compromiso familiar o de amistad se ha prestado dinero y este no ha sido devuelto, o cuando el grupo familiar presiona para un matrimonio o un noviazgo no deseado con esa persona o en ese momento.

La concepción de «privación relativa» puede aportar luz a la explicación del fenómeno migratorio, en concreto de la decisión de emigrar (*ibid.*, p. 311). Esto también podría suponer una ayuda para explicar la cadena migratoria o la causación acumulada de la migración. Esto es, la mayor tendencia a emigrar de aquellas personas que tienen o bien un conocido



directo que ha emigrado con éxito, o bien alguien de su grupo de referencia. El apoyo y solidaridad del grupo son importantes para el progreso y desarrollo de la persona inmigrante. Debido a que un inmigrante, por lo general, pasa por secuencias de situaciones parecidas a las de otros inmigrantes, tiene más probabilidad de desarrollar esta empatía y relación hacia ellos (*ibid.*, p. 466).

### 2.1.3. La Escuela de Chicago y la integración de los grupos minoritarios

La Escuela de Chicago de sociología surgió en la década de los años veinte en Estados Unidos, e introdujo aspectos del interaccionismo simbólico de Mead a los enfoques dominantes, como el funcionalismo. En esta escuela encontramos unas líneas de investigación que van constituyendo un corpus sobre sociología urbana y ecología urbana, y de entre los diferentes autores que pertenecen a la misma destacamos a Park, Burgess, Warner, Handlin, Thomas y Znaniecki.

Estos autores abordaron como objeto de estudio las dinámicas sociales que tienen lugar en la ciudad como ámbito geográfico y físico en el que entran en contacto personas y colectivos de diferentes culturas y orígenes, en el contexto de la inmigración transatlántica hacia Estados Unidos a finales del siglo XIX y principios del XX, y de la inmigración interna de población negra del sur más rural hacia ciudades del norte más industrializadas. En cuanto al sustrato social, la inmigración europea era una población rural y pobre, que llegaba para ocupar los puestos de trabajo poco cualificados de la creciente industria norteamericana. Es por esto que algún autor sitúa los orígenes de la sociología de las migraciones en los trabajos de la Escuela de Chicago (Ribas, 2004, p. 27).

Sus trabajos constituyeron un avance en la comprensión de las dinámicas sociales que operan en el contacto entre grupos cultural y socialmente distintos. En concreto, su enfoque dinámico de las culturas permite explicar la transformación de estas con el paso del tiempo, debido al contacto con otras. Las culturas se transforman permanentemente a medida que los grupos procuran adaptarse a los nuevos medios ecológicos y sociales. Entendieron la etnicidad como un proceso de negociación entre grupos en contacto y utilizaron el interaccionismo, hecho que permite incluir los aspectos simbólicos y subjetivos en el análisis de las relaciones interétnicas. En este contexto, la integración social supone un acercamiento económico, político y social entre grupos étnicos (*ibid.*, p. 29).

Estudiaron la relación individuo-comunidad, siendo la cultura y el universo simbólico la base de la interacción entre ambos, que se realiza a través de la comunicación. La comunicación no como unidireccional, sino que, además de la emisión y la recepción, hay un proceso interactivo a través del cual el receptor procesa e interpreta la información. También se fijaron en el papel generador de realidad de los medios de comunicación de masas; los acontecimientos narrados en noticias y publicados en masa se convierten en otra cosa al ser publicados. La prensa, la radio, el cine, la televisión, según cómo se orienten y se utilicen pueden ser un medio para la integración social y motor de cambio. Los individuos, ante estos estímulos e informaciones recibidas, pueden realizar procesos de individualización, imitación y personificación. Dentro de una ciudad se dan unas fuerzas que tienden a producir un agrupamiento ordenado y característico de su población y de sus instituciones, esto genera una estratificación social.

### *2.1.3.1. Thomas y Znaniecki y la importancia del grupo étnico*

William Thomas y Florian Znaniecki realizaron un estudio etnográfico de los campesinos polacos que emigraron a Estados Unidos que puede considerarse la primera investigación empírica en sociología sobre migraciones. El objeto de estudio de esta obra es el proceso de adaptación de los inmigrantes europeos en la sociedad norteamericana, la transformación de sus vínculos sociales y culturales. Observaron la incidencia de la migración tanto en el país de acogida como en el país de origen, lo cual supone una de sus aportaciones principales al estudio de las migraciones: tener en cuenta la vida en el país de origen, las estructuras sociales que organizan la vida allí, para ver qué les sucede con la migración.

Para analizar la adaptación social de los inmigrantes, los autores se fijaron tanto en aspectos materiales y prácticos como en aspectos psicológicos, sociales y culturales; tanto en aspectos socioeconómicos como en las expectativas y en cómo afrontar el estrés producido por la migración. El proceso de adaptación incluye completar la reproducción espontánea de antiguas formas sociales y culturales que eran útiles para la integración y cohesión social en el país de origen. A partir de estas tiene lugar un proceso social de reflexión, de ir conformando una nueva organización adaptada al nuevo contexto. Así generan una nueva forma cultural y organizacional que no es ni polaca ni americana, sino polaco-americana. Los inmigrantes polacos, cuando llegan a un cierto número —«entre 100 y 300 miembros», podemos señalar como anécdota (Thomas y Znaniecki, 1918-1920/2004, p. 359)—, tienden a reproducir las

instituciones de sus países de origen, pero con ciertas adaptaciones, porque no pueden reproducir sus contenidos y significados exactamente como están en origen.

Los autores destacan que, más que centrarse en la integración individual, en cómo el individuo consigue éxito económico e inserción social, hay que ver cómo el grupo reconstruye estructuras organizacionales y culturales que permitirán a sus miembros desarrollarse con mayor soltura (*ibid.*, p. 354). Esta sociedad se constituye en parte de tradiciones polacas, en parte de las condiciones materiales de la vida que deben afrontar y en parte de los valores de la sociedad norteamericana con los que se encuentran, y que tienden a interpretar.

Para comprender más algunas de estas nociones, en la etnografía encontramos ejemplos concretos de cambios acontecidos en costumbres, tradiciones y formas sociales polacas, que en el país de origen toman una organización y una forma social, y en el de destino toman otra, debido a que el contexto socioeconómico y cultural es diferente. Por ejemplo, en el país de origen es usual la ayuda caritativa de la gente acomodada, que constituye una valiosa fuente de ayuda para familias muy necesitadas, o para situaciones de emergencia. Pero, en general, no emigran los más pudientes, entonces en el país de destino esa ayuda se organiza y se presta a través de asociaciones que estos trabajadores crean para auxiliarse mutuamente en caso de contrariedades como enfermedad o muerte de alguno de sus miembros. En Polonia, recibir ayuda de una institución benéfica tendría una significación de baja posición social, algo de lo que avergonzarse, pero en Estados Unidos la situación es otra, y la asociación se ha montado desde la aportación y el trabajo de cada uno, por lo que recibir ayuda de allí no tiene ninguna connotación negativa.

Cuando la comunidad no es suficientemente numerosa, la cohesión se establece a través de vínculos familiares, que son más fuertes en este caso, y por solidaridad étnica o racial, por el hecho de formar parte de una misma cultura. Cuando la comunidad empieza a ser más numerosa, aparecen sociedades o asociaciones que empiezan a realizar servicios de ayuda mutua, como en caso de enfermedad, muerte o falta de trabajo. Estas concepciones ven que la articulación del grupo cultural a través de la solidaridad intraétnica y comunitaria proporciona un apoyo básico para la promoción social del individuo y, por tanto, para su integración social.

### 2.1.3.2. Park y el contacto entre culturas en la ciudad

Robert E. Park estudió las transformaciones sociales producidas por la llegada masiva de inmigrantes a Estados Unidos, especialmente a Chicago, procedentes de Latinoamérica, de Europa y del interior de Estados Unidos. En concreto, estudió las formas de integración social que experimentaban los inmigrantes y las minorías culturales respecto a la cultura y la sociedad dominantes (Park, 1928). Estaba especialmente interesado en observar cómo se producía el cambio social en una sociedad dinámica como la de los Estados Unidos de principios del siglo XX. A diferencia de otros autores, clásicos y contemporáneos, preocupados por los efectos negativos en las sociedades en cambio como Durkheim o Handlin, Park consideraba la posición marginal de los inmigrantes como una fuente potencial de innovación, cambio y progreso en las sociedades (*ibid.*, p. 881).

Park sostiene que el ambiente físico (como el clima) y las características biológicas (como la raza) poco tienen que ver en la conformación del carácter de las personas o de las características culturales de los pueblos, desmarcándose así de concepciones científicas decimonónicas que justificaban el racismo. La civilización necesita tanto de diferencias culturales, de grupos que construyen sus culturas específicas para hacer frente a sus entornos físicos, sociales, etc., como del contacto y la comunicación entre estos grupos y estas culturas (Park, 1928). En todo caso, es el énfasis que pone una sociedad en los aspectos raciales como criterio para incluir una persona o grupo lo que facilitará o dificultará su integración. La corriente asimilacionista pone un mayor énfasis en los aspectos raciales y culturales como criterio de inclusión que conceptos como el *melting pot* o el pluralismo cultural.

Revisando la obra de Park podemos observar que tiene aspectos que permiten situarlo en el asimilacionismo clásico, que considera que la adaptación principal la realiza el inmigrante abandonando su propia cultura y adoptando la del país de destino. Pero también encontramos otros aspectos que permiten situarlo en posiciones de pluralismo cultural, según las cuales el inmigrante se adapta en cierta medida a la sociedad de acogida manteniendo aspectos esenciales de su identidad y cultura, y es la sociedad la que se transforma dando lugar a una nueva síntesis, a una nueva sociedad, el *melting pot*. Empezaremos por ver este segundo aspecto.

En su artículo «Human Migration and the Marginal Man», sobre el efecto del proceso migratorio en la vida y en la personalidad del inmigrante, Park (1928) señala que, con la migración, las costumbres en las

que el inmigrante basa sus decisiones se relajan, hecho que le permite una mayor libertad para empezar nuevas empresas, nuevas asociaciones o relaciones con las personas del país de destino, incluso cambios o modificaciones en su cultura. Eso puede producir un carácter inestable, al que llamó «hombre marginal», que tiene unos rasgos de personalidad característicos del inmigrante, de la persona que está entre dos culturas. Pero la migración también produce algo mucho más importante, que es la emancipación de la persona, su distanciamiento de los lazos primigenios, para establecer nuevos lazos y nuevas relaciones en la sociedad de destino, hecho que facilita su integración y a la vez la constitución de nuevas sociedades. Con este fenómeno se va produciendo la integración social del inmigrante e, interesante, de la sociedad de destino, que también se va transformando.

Park considera que en la ciudad hay que llegar a conseguir la cohesión de los grupos primarios: «No se trata sino de lograr, en la libertad de la ciudad, un orden social y un control social equivalentes a eso que crece de forma natural en la familia, en el clan y en la tribu» (Park, 1999, p. 115). Está hablando de integración social, lo único que en una familia no hay la heterogeneidad de culturas que encontramos en las grandes urbes del siglo XX y XXI, alimentadas por continuas migraciones. Por lo tanto, para adaptarse a este contexto y conseguir cohesión en contextos heterogéneos, son necesarios ciertos procesos de cambio, y Park sitúa al extranjero o al inmigrante en una posición especial en estos procesos.

El hombre marginal, el cosmopolita, el inmigrante, tienen la capacidad de sintetizar y fusionar en sus mentes las diferentes culturas con las que van entrando en contacto con la propia: «es, por tanto, en la mente del hombre marginal donde visiblemente está aconteciendo el proceso de civilización, y es en la mente del hombre marginal donde mejor puede estudiarse el proceso de civilización» (Park, 1928, p. 881). En cualquier caso, Park dice que el inmigrante, como históricamente ha sucedido con los judíos, son los primeros ciudadanos del mundo, los primeros cosmopolitas; aunque muchas veces quedan relegados a los márgenes debido a la exclusión o cierre social con el que se encuentran: «Uno puede aprender de estas autobiografías [de inmigrantes judíos en Estados Unidos] cómo actualmente se produce el proceso de asimilación en el inmigrante individual» (*ibid.*, p. 892).

Las culturas son un producto del encuentro y mezcla de personas y grupos en movimiento, que tras una temporada en contacto van ajustándose, adaptándose y generando nuevas síntesis. Las mismas razas son producto de la mezcla de razas anteriores. Estas consideraciones conducen a una concepción bidireccional o multidireccional de la in-

tegración, en la que todos los grupos, no solo los grupos inmigrantes, se ajustan y adaptan hacia una nueva situación. El resultado será tanto más innovador o diferente cuanto más abierta sea la sociedad de acogida a la participación y a las aportaciones de las diferentes minorías (*ibid.*, pp. 887-888).

En una concepción que enlaza con Simmel, para Park el inmigrante conforma una persona moderna, que se ubica en el tránsito o migración, que pertenece a más de un grupo y que no se considera miembro de ninguno de ellos plenamente. Es una concepción positiva y favorable de la inmigración, que considera su diferencia o diversidad como una riqueza, a la vez que busca entender cómo se integra. En la Escuela de Chicago encontramos un autor que destacó la función social del grupo étnico cohesionado, dotado de una clara y pronunciada identidad cultural (Wirth, 1928/1956). En su análisis del gueto judío, el autor observa que es posible una vida común para dos poblaciones diferentes, participando en una única economía, pero preservando sus respectivas integridades raciales y culturales.

Park observa que instituciones como la escuela, los hospitales y demás organizaciones de asistencia a los individuos han ido adoptando la función que, antes, en las sociedades tradicionales y más rurales, desempeñaba la familia. Esta va quedándose cada vez con menos funciones y tareas, entre las cuales quizás destaca la de apoyo social. La familia se transforma y se desintegra, pero no desaparece, sino que surgen nuevas formas familiares, que coexisten con las anteriores.

Prueba de esta maleabilidad es lo que les ocurre a las familias con el proceso migratorio. Durante el mismo, el inmigrante mantiene lazos a larga distancia o pasa periodos durante los cuales no siempre puede realizar sus ritos y fiestas habituales con el grupo. Es interesante ver cómo sustituyen estos ritos por otros nuevos como las visitas a los locutorios o las videollamadas vía Internet, la agrupación de algunas partes de la familia o la agrupación temporal, la apertura de la familia a la diversidad cultural, etc. La perspectiva abierta y positiva de Park sobre la entrada de nuevas poblaciones migrantes en las ciudades permite valorar algunas aportaciones que estas están haciendo en forma de nuevas dinámicas y estructuras sociales, cuya función sigue siendo mantenerles integrados en la sociedad donde se hallan.

Entrando en el análisis del asimilacionismo, donde Park plantea más claramente este tema es en su esquema clásico sobre las etapas por las que pasan los grupos culturales que entran en contacto: competición, conflicto, adaptación y asimilación. La competición es la relación que

establecen los grupos entre ellos en un contexto de mercado en que persiguen recursos limitados. De entre los diferentes conflictos (guerra, de clase...) nos interesa el que surge del contacto entre razas. Siguiendo una idea de Simmel, la adaptación entre los grupos es la forma de las relaciones sociales que surge de las relaciones conflictivas. Para Park, la organización social surge de dirimir el conflicto provocado por las diferencias entre grupos; la organización social vehicula ese conflicto hacia una convivencia pautada por normas. En un principio, esta adaptación no implica homogeneidad cultural, sino la idea de que, a través de la comunicación, los grupos pueden llegar a establecer valores comunes que permiten la convivencia, sin perder o renunciar a rasgos culturales básicos propios.

Finalmente, la asimilación es el proceso de interpenetración y de fusión mediante el cual las personas y los grupos adquieren recuerdos, sentimientos y actitudes de otras personas o grupos y, modelados por sus experiencias y su historia, los incorporan a una vida cultural común (Burgess, 1921/2010, p. 735). Alba y Nee (1999) destacan que en la concepción de este autor hay una serie de características que luego aparecen en el asimilacionismo clásico: un proceso natural por el que diversos grupos étnicos acaban compartiendo una cultura común, ganando igual acceso a la estructura de oportunidades de la sociedad; el proceso consiste en abandonar progresivamente los viejos patrones culturales y comportamentales para adoptar otros nuevos, presentes en la sociedad de acogida, hecho que una vez empezado lleva irreversiblemente a la asimilación. Aun así, también hemos visto fragmentos en los que tal proceso no supone la supresión de la antigua identidad y bagaje cultural del inmigrante, sino la adquisición e incorporación de nuevos elementos (Park, 1928). Encontramos en Park una definición de asimilación como «un proceso o procesos mediante los cuales personas de orígenes raciales diversos y tradiciones culturales distintas ocupan un territorio común y alcanzan una solidaridad cultural suficiente, por lo menos, para sostener una existencia nacional» (Park, 1930, p. 281).

A pesar de la propuesta del nuevo orden social y del cambio social fruto de la fusión de culturas, Park reconoce que en contextos asimilacionistas los rasgos físicos y raciales ralentizan el proceso de integración (1928, p. 890). Eso tiende a producir grupos culturales que no se mezclan biológica ni socialmente, relativamente apartados o segregados, un crisol multicultural sin integración, cada uno desempeñando una función y rol diferente en la economía y en la sociedad, manteniendo sus propias culturas y organización social informal.

Otros autores de la Escuela de Chicago, como Warner y Srole (1945), profundizaron este aspecto, puntualizando que la asimilación no es un proceso homogéneo e igual para todos los inmigrantes, sino que hay una serie de factores estructurales que inciden en una mayor o menor integración, como la clase social, y la clasificación y jerarquía racial. Con ello señalaban la existencia de una interacción entre características internas de los grupos y factores institucionales externos.

Park observó la existencia de un paso más allá de la asimilación con los fenómenos de segregación. La existencia de patrones de discriminación étnica en la sociedad produce que, en la práctica, la movilidad social quede confinada dentro del propio grupo étnico. Las principales variables en las que se basa esta discriminación son el color de la piel, la raza, el idioma de origen, la religión o el enclave étnico, entendido como la segregación espacial. En contextos de segregación, a pesar de que los primeros inmigrantes y las siguientes generaciones se aculturaren aprendiendo el idioma y la cultura, si las características raciales son muy pronunciadas, los grupos a veces se quedan casi en bloque en los escalafones más bajos de la estructura social. En este contexto, el paso de las generaciones va limando diferencias, los componentes de cada grupo étnico van pareciéndose y asimilándose a la población autóctona cada vez más en cuanto a habilidades, formas y visión del mundo, o incluso fenotípicamente al emparejarse y procrear con personas de otros orígenes. Así, para comprender los fenómenos de estratificación y de integración social, hay que atender a cómo la etnicidad se relaciona con otras variables como la clase social, hecho que nos ayudará a extraer variables e indicadores explicativos.

Otra forma de estudiar la segregación fue a través de la observación de la distribución espacial de la población. Una de las principales líneas que se enmarca en la sociología urbana es el análisis de cómo los grupos étnicos se agrupan en ciertos barrios. Park estaba preocupado por los procesos de integración social que se debían formar en un contexto urbano dinámico y con flujos constantes de población. Partía de que se estaba conformando una diversidad social y cultural, un «mosaico de diferentes mundos», y en este contexto quería averiguar cómo se produce la integración y cómo se forma la comunidad.

Por otro lado, en la ciudad hay una organización determinada que estratifica socialmente a la población. Park atribuye a las diferentes zonas diferentes funciones dentro del todo global que es la ciudad, a la manera del símil organicista del funcionalismo. Y, efectivamente, considera que hay un sistema de estratificación que el sociólogo tendría que encargarse de desvelar (1999, p. 120).



Aún así, Park también observó que las zonas o barrios no eran totalmente homogéneas social y culturalmente. En un entorno geográfico cercano hallamos distancias sociales considerables. Aquí parece subyacer el concepto de red social, que serían las relaciones que unen a las personas cercanas socialmente, con poca distancia social, independientemente de la distancia física a que se encuentren: «Las personas viven juntas no tanto porque sean parecidas, sino porque se necesitan mutuamente» (*ibid.*). Eso sí, estas comunidades comparten códigos culturales y valores, que es algo que les da unidad y sentido. Es interesante la consideración de Park que al ascender o descender de posición social los individuos se adaptan a las normas y valores de donde se ubican, lo cual servirá de base para que, posteriormente, autores como Gordon (1964) hablen de diferentes tipos de asimilación (la social, la cultural, la económica, la estructural...).

En resumen, la imposición de dominación de un grupo étnico sobre otro (como en la esclavitud, la colonización, el *apartheid* o las sociedades modernas con discriminación racial) impone la aculturación. El respeto de las otras culturas, pero sin igualdad, produce segregación. Y solo produce la integración social, el contacto y comunicación en un contexto de igualdad, en que los diferentes grupos étnicos y culturales tienen iguales derechos y oportunidades, y las funciones no están especificadas por grupo étnico, sino por habilidades, competencias o mérito.

### 2.1.4. La integración social desde la fenomenología, el interaccionismo simbólico y la perspectiva comunicativa

#### 2.1.4.1. Mead y la constitución de la persona según el «otro generalizado»

Mead dio clase y colaboró con muchos de los académicos de la Escuela de Chicago, en los cuales influyó con su interaccionismo simbólico (Lutters y Ackerman, 1996). Desde su perspectiva interaccionista realizó una gran contribución sociológica al introducir una concepción de persona basada en el diálogo consigo misma, que ayuda a explicar el proceso mediante el cual surge la persona (*self*), a través de la interacción con los miembros de un grupo o sociedad (Mead, 1934/1973, p. 193). La teorización del «yo», el «mi» y la «persona» (*I, me y self*, respectivamente) que el autor incluye es de gran ayuda para analizar la interacción entre sujetos mediada lingüísticamente. La «persona» es una interrelación entre el «mi» y el «yo», donde el «mi» es el conjunto de actitudes de los demás que el «yo» asume y el «yo» está formado por las respuestas del organismo a las actuaciones de los demás (*ibid.*, pp. 201-

202). Su modelo no parte de un organismo individual que reacciona a los estímulos de su entorno, sino de la interacción en la que al menos dos organismos reaccionan mutuamente. Al ser la persona parte activa de un grupo, también puede influir en la conformación de la personalidad de los miembros de este. Así, este autor se sitúa en una perspectiva en algún grado dual (*ibid.*, p. 237).

En Mead, la acción no solo resulta de los conceptos previos y de los fines que se ha propuesto cada persona, sino de la comunicación y de las interacciones entre esta persona y otros sujetos. Consideraba la comunicación algo esencial para el orden social (*ibid.*, p. 49). Según el interaccionismo, podemos decir que la persona tiene una serie de interacciones que van conformando sus ideas, decisiones, propósitos e ilusiones, así como su personalidad. En unas mismas condiciones estructurales, dos personas tomarán decisiones diferentes según las interacciones que hayan tenido con su entorno.

Una de las claves de la conformación de la personalidad es la adopción de la actitud del otro, del «otro generalizado», subjetivizando estructuras objetivas de sentido; con ello, una persona se socializa y asimila las normas, la estructura social, la jerarquía, el lenguaje mismo, las estructuras del lenguaje, etc. (*ibid.*, p. 239). En cierta medida, para que la persona se adapte a un grupo tiene que adoptar las actitudes y valores de ese grupo. La organización misma de la comunidad depende de que los individuos adopten la actitud de los otros individuos (*ibid.*, p. 274).

Al aplicar esto a contextos multiculturales, nos encontramos con personas que pertenecen a un grupo (el de su familia o país de origen), y se interrelacionan y quieren pertenecer a otro (alguno de la sociedad de acogida); comienza entonces un conflicto y, o, diálogo, entre lo que son ellos hasta ese momento, su «persona», y la asunción de los valores de esa sociedad, su «mi», el cual va engrosando con aspectos de otra sociedad y cultura. La sociedad de acogida quiere que unos recién llegados se incluyan en ella, ejerciendo una atracción y una influencia, a veces una presión, en estos, pues la persona responde así a las expectativas que el grupo tiene sobre ella. Si la sociedad es mayoritariamente asimilacionista querrá que el inmigrante abandone su «mi» originario y lo transforme de acuerdo a los patrones autóctonos. Si la sociedad mayoritariamente detenta un pluralismo cultural, solo pretenderá que el «mi» del inmigrante adopte las normas básicas, sin que cambie nada de su identidad cultural.

La persona que va integrándose va adoptando aspectos del «otro generalizado», que representa la voluntad general de la sociedad. Pero la

clave está en que no todo el mundo tiene el mismo poder para definir esa voluntad general. Eso se ve claro con la situación de los inmigrantes, que están en desigualdad de poder para incidir en la conformación del «otro generalizado», especialmente si la sociedad de acogida no les concede este poder.

Entonces, ¿cómo superar esta contradicción: adoptar los valores y normas del «otro generalizado» y conservar la propia cultura? La concepción dual de Mead permite plantearse una integración bidireccional en la que tanto el inmigrante se adapta a la cultura y sociedad del país de acogida como esta transforma alguna de sus bases y estructuras para incluir una pluralidad de culturas. Esto es así ya que el interaccionismo habla de que la persona se transforma al adoptar al otro generalizado, y también porque el grupo se va modelando con la acción de cada uno de sus componentes.

Aunque esta concepción permite aproximarnos a una explicación de cómo el sujeto se socializa y se integra socialmente, le faltan elementos, como la función del entendimiento y la estructura interna del lenguaje (Habermas, 1981b/2001, p. 12), que permitan explicar mejor cómo se puede producir esta integración en el caso señalado de realidades multiculturales en la que confluyen personas y grupos con distintas socializaciones, y en la que las personas, además de orientarse a la integración en la sociedad, están integradas en sus grupos étnicos o culturales.

Mead, en el paso de la interacción mediada por símbolos a la interacción mediada por normas, no distingue claramente entre una etapa de interacción mediada simbólicamente y otra etapa superior de comunicación. No distingue con claridad entre el lenguaje como medio en que tiene lugar el entendimiento, y el lenguaje como medio en que tiene lugar la coordinación de la acción y la socialización (Habermas, 1981b/2001, p. 38). El segundo permite explicar cómo una persona se socializa. Mead permite explicar cómo un inmigrante llega y cómo, al asimilar el «otro generalizado», se integra según los patrones de la sociedad que se encuentra, o sea una concepción de asimilación. Pero no permite explicar de forma clara cómo, a partir de la participación del inmigrante, se generan nuevas normas y nuevos consensos y, por tanto, una integración que respete su cultura: «El lenguaje actúa aquí como medio, no del entendimiento y de la transmisión de saber cultural, sino de la socialización y de la integración social. Estas tienen lugar, por supuesto, mediante actos de entendimiento, pero a diferencia de lo que acontece con los procesos de entendimiento, no se sedimentan en saber cultural, sino en estructuras simbólicas del sí mismo (*Self*) y de la sociedad, en competencias y en patrones de interacción» (*ibid.*, p. 40).

Otra aportación de Mead es que el etiquetaje y la definición que se hace de una persona incidirá en cómo el resto de personas y grupos se relacionan con ella, y en cómo la persona se comporta, en la medida en que ha asumido esa etiqueta como parte de su personalidad (Mead, 1934/1973, p. 213). Los seres humanos están organizados en categorías y estas están asociadas a un comportamiento y trato esperados. Aquí encontramos un fundamento teórico para comprender por qué y cómo se da la discriminación racial en el mercado laboral, o la distribución del mercado laboral en nichos étnicos. El etiquetaje que dice que unos grupos inmigrantes son más válidos para realizar ciertos trabajos u otros, acaba incidiendo en la segmentación étnica del mercado laboral.

#### 2.1.4.2. *Schütz, el mundo de la vida del extranjero*

En la fenomenología de Schütz (1932/1993) encontramos una importante aportación de tipo sociológico a la comprensión de las acciones sociales con el concepto mundo de la vida, que es aquello que una persona da por supuesto en su comunicación con las personas con las que habitualmente trata. Es altamente interesante para conocer comportamientos culturales, como el control social, la solidaridad o la ayuda mutua. Con él podemos profundizar en las preconcepciones y los aspectos sobreentendidos que tiene una determinada cultura.

Los inmigrantes tienen sus propios mundos de la vida. Los patrones culturales que dan significación a lo que acontece en su vida cotidiana permanecen incuestionados para ellos, hasta que entran en contacto e interaccionan con autóctonos o inmigrantes de otros orígenes con interpretaciones y mundos de la vida distintos. ¿Qué sucede entonces, cuando se encuentran dos o más personas con distintos mundos de la vida? Schütz trata este aspecto en su artículo sobre la figura del extranjero o inmigrante de 1944. Realiza un ensayo o aplicación de su teoría general de la interpretación en el caso del extranjero, y en concreto del inmigrante, que es una de las diferentes situaciones en que alguien puede ser catalogado como extranjero. El ejemplo le sirve para abordar cómo se sitúa la persona en el intento de interpretar los patrones culturales del grupo social al que se aproxima y de orientarse hacia el mismo. Schütz entiende por patrones culturales del grupo de vida todas las «valoraciones peculiares, instituciones, y sistemas de orientación y guía (tales como el folklore, las costumbres, las leyes, los hábitos, la etiqueta, la moda) que [...] caracterizan — si no constituyen— cualquier grupo social en un momento dado de su historia» (Schütz, 1944, pp. 499-500) sujeto a diferentes roles (mujer, madre, enfermera, ciudadana, etc.), que la empujan hacia diferentes opiniones en política, eco-

nomía y sociedad. No aborda específicamente el proceso de ajuste, asimilación o integración de esa persona en el grupo mayoritario, sino los prerequisites para que esa integración suceda. Cómo se le presentan al inmigrante los patrones culturales del grupo mayoritario en el que aún no está inserto.

Por ahorro de fuerzas y energía, la persona no conoce ni pretende conocer todos los aspectos del funcionamiento de todo lo que acontece en su vida cotidiana. Schütz dice que tal conocimiento no es homogéneo, sino que es incoherente, parcialmente claro y presenta contradicciones (*ibid.*, p. 500). Ahora bien, para el endogrupo, este conocimiento se autopresenta como algo coherente, completo y consistente que explica y da sentido a su vida cotidiana. Una persona que se ha socializado en ese mundo de la vida lo da por supuesto e incuestionado. En determinadas situaciones, como en el contexto migratorio, la persona se da cuenta de que sus patrones culturales son aplicables e incuestionados en un contexto social e histórico determinado, como en su propio grupo y en su país de origen, pero no en otros, como en la sociedad de acogida.

En el contacto del inmigrante con la sociedad de acogida pueden darse al menos dos extremos: que el inmigrante se abra a los nuevos patrones culturales a la vez que rechace o cuestione los propios, o que cuestione todo lo incuestionado de los patrones culturales de la sociedad de acogida, y se repliegue en los propios. Aunque lo más habitual es que se den posicionamientos intermedios. En la medida en que el inmigrante no conozca, asuma o sepa situar en su sitio los patrones culturales del país de destino, le será más difícil la integración. Le será más difícil saber cómo funciona la sociedad y saber por qué suceden ciertas cosas. En la medida en que los conozca será más hábil para integrarse. Ese conocimiento lo puede conseguir, por ejemplo, pasando por la institución educativa, formando parte de grupos sociales en los que haya autóctonos, teniendo compañeros de trabajo autóctonos, maridando con alguien autóctono, etc. Conforme va adquiriendo el nuevo patrón cultural, va reinterpretando fenómenos y situaciones locales que antes le parecían extraños o incomprensibles, o de los que sencillamente no se había dado cuenta que sucedían, y así mismo puede ir reinterpretando aspectos de su sociedad y cultura de origen.

Schütz establece que para adquirir los patrones culturales no basta solo con saber el idioma, pues hay toda una serie de aspectos relacionados al mismo, como las expresiones, los dobles significados, los juegos de palabras, los sentidos dados por cierta entonación y no por cierto contenido, etc., que solo se adquieren siendo socializado en ese idioma, «solo son accesibles a los miembros del endogrupo» (*ibid.*, p. 505). Ahora bien,

algunos autores señalan que en contextos multiculturales se desarrollan ciertas capacidades y habilidades que permiten un avance más rápido en la adquisición de los aspectos semióticos y no semióticos del lenguaje. Chomsky, con la competencia lingüística (1957/1990) y con la gramática generativa (1965/1999), Habermas, con los universales culturales (1981b/2001, 1996/1999), o Flecha, con la inteligencia cultural (1997), dan elementos para no ser tan taxativos como Schütz a la hora de impedir el acceso del exogrupo a los aspectos no semánticos del lenguaje.

En consecuencia, la idea de capital cultural de migración —ese conocimiento y experiencia que mejora el proceso de migración (Singer y Massey, 1998)— puede tener más valor del que el autor le da. Por ejemplo, si un familiar o un amigo ha emigrado con anterioridad puede ayudar al inmigrante a situarse sobre los aspectos no semánticos de la comunicación o sobre el mundo de la vida de la sociedad a la que llega. O, por ejemplo, si la misma persona ha emigrado antes a otros países, ya sabe, aunque sea intuitivamente, que hay diferentes mundos de la vida en diferentes contextos, y eso puede considerarse como adquisición de habilidades y competencias multiculturales (CREA, 2002-2005).

Las herramientas de interpretación que la persona tenga de estos contextos son de suma importancia. Aparte de la experiencia migratoria previa y del contacto con otras personas migradas, el nivel educativo y formativo juegan un papel preponderante en la adquisición de estas herramientas. Cursar la educación primaria y secundaria en el país de origen proporciona niveles iniciales de idiomas como el inglés, el francés o el español, y niveles avanzados en caso de países excolonias de Inglaterra, Francia o España; proporciona conocimientos básicos de geografía, historia y economía, que pueden ser muy útiles a lo largo de todo el proceso migratorio. Así mismo, periodos educativos en el país de destino pueden ser muy valiosos, tanto por los contenidos, que se adaptarán mucho más a la realidad del país de destino y a lo que necesita allí (por ejemplo, un curso del idioma del país, sobre la cultura del país, de formación ocupacional especialmente ofertado por haber carencia de esas ocupaciones), como porque ofrecen la posibilidad al inmigrante de entrar en contacto con redes sociales más integradas en la vida del país de destino, de encontrar información a través de los lazos débiles compuestos por los compañeros de clase, el profesorado o el personal del centro.

Para Schütz, la objetividad y la falta de lealtad del inmigrante, dos fenómenos observados también por Simmel, provienen, más que de su propia voluntad, del hecho de que no ha adquirido completamente aún los patrones culturales de la sociedad de acogida. Posiblemente parte de

una visión asimilacionista que no ve compatibles la adquisición y mantenimiento de dos sistemas de patrones culturales diferentes, o la lealtad al propio grupo y a la sociedad en general, como sí considera Parsons al explicar el funcionamiento de la comunidad societal (1971/1974b). Muestra de ello es que el autor considera que cuando el inmigrante ya domina los patrones culturales del país de destino lo suficiente como para no tener problemas cotidianos de interpretación del mundo de la vida, «ya no es más un extranjero» (Schütz, 1944, p. 507), ya ha realizado un proceso de ajuste, asimilación o integración social. Pero con ello, Schütz no puede conceptualizar la integración en el pluralismo cultural, o el fenómeno de la transnacionalidad, que fueron posteriores a su época, y los cuales sostienen que un inmigrante puede ser ciudadano, y por tanto dejar de ser extranjero, sin necesidad de aculturarse o asimilarse.

### 2.1.4.3. Acción comunicativa, integración social e integración sistémica en Habermas

Para Habermas, el objeto de estudio de la sociología son las transformaciones que experimenta la integración social con el nacimiento de los Estados modernos en Europa, momento en que el sistema económico se diferencia y desvincula, en parte, del sistema social y pasa a autorregularse a través del mercado. La sociología se especializa en los momentos de cambios, en el análisis de cómo afectan los cambios sociales al sistema social en todos sus componentes (Habermas, 1981a/1998, pp. 19-20).

En la teoría de la acción comunicativa, Habermas reconoce la importancia, para el desarrollo de la sociedad, tanto de los sistemas y estructuras como del mundo de la vida y la agencia humana, otorgando a los segundos el potencial de racionalidad y de transformación en el que puede hallarse la salida a la crisis de la modernidad tradicional producida por la excesiva sistematización y por el predominio de la racionalidad instrumental en todas las esferas de la vida, incluso en el propio mundo de la vida (*ibid.*, p. 12; 1981b/2001, pp. 261 y ss.).

En esta teoría encontramos, entre otras aportaciones, una reformulación de conceptos de Mead y Schütz que permite profundizar más el análisis de cómo se produce la integración social. Habermas propone la fuerza emancipatoria de la estructura comunicativa del mundo de la vida, pero es consciente de que la integración de una sociedad no se efectúa solo bajo las premisas de la acción orientada al entendimiento. También existen estructuras, «nexos funcionales», que no son pretendidos y que tampoco son perceptibles a simple vista en la práctica cotidiana (como el mercado, las leyes, la estructura social). Para tener en cuenta ambos aspectos (mundo de la vida y estructuras) propo-

ne distinguir entre integración social, en la cual el sistema de acción queda integrado «mediante un consenso normativo o comunicativo», e integración sistémica, en la que la integración se produce «mediante un control no normativo de decisiones particulares carentes subjetivamente de coordinación» (Habermas, 1981b/2001, p. 213).

En todo caso, entender la integración de la sociedad exclusivamente en términos de la primera (integración social), concibiendo la sociedad como mundo de la vida y partiendo de la acción comunicativa, es caer en un idealismo hermenéutico. Mientras que entender la integración de la sociedad en términos de la segunda (integración sistémica), es caer en un sistemismo en el que no tiene lugar la agencia humana, el papel o acción del sujeto (*ibid.*, pp. 213–214). Hay que incluir en el análisis de la integración de la sociedad ambos tipos de integración, para lo que Habermas propone una observación hermenéutica, al tiempo que una cuestión normativa; a saber, que son los sujetos los que conocen las estructuras internas del mundo de la vida, que es el que da acceso a las estructuras sistémicas (*ibid.*, p. 215).

Con la integración social entendida como acuerdos que surgen del mundo de la vida, se puede mejorar la comprensión de cómo el apoyo social y familiar surge de este tipo de acuerdos, y de cómo con ellos se pueden superar barreras sistémicas (como conseguir papeles, superar discriminación en el mercado de la vivienda o en el mercado laboral) y, por tanto, conseguir mayor integración social.

Uno de los conceptos principales de la teoría de Habermas es el de acción comunicativa (1998, p. 124). La situación de entendimiento y coordinación de la acción se vuelve más compleja cuando dos personas que interactúan pertenecen a dos culturas diferentes, con dos mundos de la vida diferentes. Habermas reformula comunicativamente el mundo de la vida de Schütz (1932/1993, 1944) como «el trasfondo de autoevidencias y convicciones incuestionadas que usan los participantes en los procesos cooperativos de interpretación» (1981b/2001, p. 176). Es decir, cuando dos o más personas se están comunicando para coordinar su acción con un objetivo común, lo que se da por supuesto es tan importante como lo que se dice, pues «todo proceso de entendimiento tiene lugar sobre el trasfondo de una precomprensión imbuida culturalmente» (Habermas, 1981a/1998, p. 145).

Para dos personas de culturas y mundos de la vida diferentes, una misma situación social tendrá significados diferentes; normalmente desconocerán el significado que tiene para el otro, desconocerán el mundo de la vida del otro, y lo que el otro da por supuesto para interpretar esa



situación. Habermas observa que para llegar al entendimiento entre personas con diferentes mundos de la vida es necesario hablar de lo que normalmente no se habla, de lo que normalmente se da por supuesto. Por ejemplo, sobre cómo deben saludarse dos personas, sobre si un hombre y una mujer pueden dirigirse el uno al otro de cualquier modo, etc. A esto le llama problematizar el mundo de la vida, y consiste en poner en común su mundo objetivo, su mundo social y su mundo subjetivo, para llegar a una comprensión mutua (Habermas, 1996/1998, p. 145).

Con ello los participantes en la comunicación negocian los parámetros de las situaciones y acciones sociales, asumiendo aspectos del mundo de la vida del otro, a lo que el autor se refiere como intersubjetividad (Habermas, 1996/1998, p. 79). A partir de ese momento, esa negociación o acuerdo amplía el contenido y composición de su mundo de la vida; con ese tipo de interacción sus mundos de vida se han enriquecido y ampliado.

En la comunicación (como señalan los autores de la Escuela de Chicago) y en la intersubjetividad (como señala Habermas) puede hallarse la clave para que se dé una integración que no suponga renunciar a la propia cultura. Con la teoría de la acción comunicativa se puede ayudar a responder qué y cómo queda un mundo de la vida en el que los participantes en un encuentro e intercambio han problematizado su propia cultura. Y esta conceptualización da argumentos para considerar la experiencia migratoria previa, el paso por otros países y la adquisición de competencias multiculturales como un factor que puede favorecer la integración social en nuevos contextos.

De esta manera también se supera la limitación que encontramos en Mead, que no explicaba cómo se podía contribuir a la construcción del «otro generalizado» desde posiciones de poder inferiores. Habermas responde: «una norma solo posee validez en la medida en que, en relación con la materia necesitada de regulación de que en cada sazón se trate, tenga en cuenta los intereses de todos los afectados y encarne, como voluntad del «otro generalizado», la voluntad que todos, cada cual en su propio interés, podrían formar en común» (1981b/2001, p. 61).

A fin de posicionarse ante cualquier teoría que justifique la posición de poder de una cultura respecto de otra en contextos de migración y multiculturalidad, Habermas expone con claridad que todas las personas son capaces de lenguaje y acción, y que todas las culturas disponen de estructuras comunicativas y de acción comunicativa, siendo este un universal cultural más, como puedan ser las creencias o la música

(1996/1999, 1981b/2001). Así, el entendimiento entre personas de una misma sociedad con diferentes culturas es posible, siempre que tengan voluntad para ello (Habermas, 1981b/2001, p. 212). Con este universal, es posible que el entendimiento y la intersubjetividad generen un nuevo acervo normativo desde sus mundos de la vida puestos en común. Y, por tanto, es posible la integración social de personas de distintas culturas desde un pluralismo cultural.

El papel que la teoría de la acción comunicativa da a las interacciones y a la intersubjetividad permite apoyar teóricamente la importancia de factores que algunos autores de migraciones sostienen que proporcionan mayor integración social. Como, por ejemplo, el papel que Massey da al capital humano de migración (experiencia migratoria o familiares que han emigrado). O el papel que Merton da al grupo de referencia (si se toma de referencia a alguien que ha emigrado): todos los emigrantes que explican anécdotas, historias y aspectos del viaje a parientes o amigos que están en el país de origen, en esa interacción pueden estar transmitiendo motivación o información valiosa que puede hacer que los segundos tomen la decisión de emigrar.

Como interacciones solidarias que se encuentran en un marco de redes de inmigración podemos señalar las siguientes: los amigos que reciben al inmigrante recién llegado, los familiares que le buscan trabajo, el locutorio donde puede hablar con gente de su país, que también le ayuda a buscar piso y trabajo, a orientarse, etc. Por su carácter solidario, se presta ayuda de una forma altruista, sin contraprestación, sin esperar nada a cambio, por deber moral que impone considerar que la persona está en una situación que necesita ayuda, en una situación de *impasse* que es realmente difícil y excepcional, y en la que apenas tiene guías que seguir. Posibilitar la comunicación es en sí mismo una interacción solidaria, ya que el simple hecho de prestar atención o escucha pueden reforzar el ánimo de la otra persona, por sentirse escuchada, aunque no la podamos ayudar en lo que nos pide. De la misma manera, contestar el teléfono a las dos de la madrugada cuando estábamos durmiendo puede solucionar a alguien una urgencia importante.

## 2.2. Redes sociales y capital social en la teoría sociológica

### 2.2.1. Blau y la teoría del intercambio social

Siguiendo el camino abierto por Merton con las teorías de rango medio, con su teoría del intercambio social de 1964 Peter M. Blau intentó conectar lo micro con lo macro, las interacciones personales con las estructuras (Scott y Calhoun, 2004). La perspectiva predominante en Blau es la estructuralista: «[...] las estructuras de posiciones sociales objetivas entre las que se distribuyen las personas ejercen una influencia más fundamental sobre la vida social que los valores y las normas culturales» (1977, p. x). Estudió cómo unas estructuras de relaciones determinan las posiciones sociales de las personas en la estructura social, sus elecciones sobre con quién relacionarse, e influyen en su comportamiento. Por ejemplo, se propuso mostrar hasta qué punto los requerimientos de la estructura social pesan tanto o más que los de la religión, la cultura o la política, si bien evitó hacer del análisis estructural la explicación de la conducta humana por alguna influencia inexplicada de la sociedad sobre las personas. Más bien consideró que la sociedad no está hecha de una sola pieza y que, por consiguiente, hay que analizar los diferentes grados de integración dentro de los grupos sociales y entre ellos.

Blau está marcando un nuevo ámbito de estudio, el de las relaciones y las redes sociales, con el cual se puede ver cómo un tipo de relaciones promueve un tipo de comportamientos (1964/1982, p. 11). Por ejemplo, las personas pertenecientes a grupos minoritarios, en general, tienen más probabilidad de entrar en contacto con personas de grupos mayoritarios, que no al revés (*ibid.*). Pero este argumento estructural no parece ser suficiente para explicarlo, y al final el propio Blau señala que hay otro aspecto que acaba determinando que se dé o no esa relación, que es si la interacción ha sido de apoyo o positiva: «Sea como sea, los valores en común no son suficiente para integrar a los individuos en una red de relaciones sociales. Esta requiere interacciones sociales de apoyo, que es la razón por la que se asume que la integración descansa en la interacción social» (Blau, 1975, pp. 229-230).

Su teoría proporciona más de una aportación al análisis de la inmigración. El intercambio genera vínculos, cohesión, integración, reciprocidad, es proceso generador de grupos, es generador de estructuras. El intercambio social es cualquier acción en la relación entre dos o más personas en la que una parte da un servicio, una información o un bien

a la otra, y eso provoca que se empiece, se establezca o se prolongue una relación. De hecho, Blau da al intercambio de servicios, favores o bienes el papel de agente estructurador de la sociedad, cohesionador y organizador de relaciones desiguales. El intercambio social no se da a cambio de dinero, y la acción compromete a la otra persona o parte a devolver información, bienes o servicios tarde o temprano, lo cual lo diferencia del intercambio económico (Blau, 1964/1982, p. 74).

Blau considera que hay unos parámetros estructurales (sexo, edad, etnia, ingresos, educación, etc.) que organizan la sociedad y las relaciones sociales. Y que también hay unas estructuras subyacentes a la actividad humana que la organizan, y están presentes, aunque aparentemente no sean visibles. Con su teoría destaca cómo el intercambio social entre personas, de diferentes o similares posiciones sociales, es una de estas estructuras, y que puede generar diferenciación de roles, adquisición de estatus o integración social. Las personas entran en relación a raíz de compartir alguna de estas características estructurales.

Podemos decir que, en el contexto migratorio, el capital no monetario, el capital social regulado por la cultura y por las normas, adquiere importancia. Hay algo en la estructura de la migración que la hace propensa a los intercambios, a las interacciones con nuevas personas, y que genera una determinada integración. De acuerdo a Blau, al llegar el inmigrante hay impacto en dos estructuras, ya que se genera intercambio social tanto con los grupos de inmigrantes ya establecidos como con la sociedad autóctona en general. Se puede estudiar la integración del inmigrante en ambas estructuras, y ver la interrelación entre ambas integraciones, produciendo hipótesis interesantes: ¿se integra más en su colectivo cuanto más se integra en la sociedad española? ¿También ocurre al revés, que se integra más en la sociedad española cuanto más se integra en el colectivo inmigrante? En una primera etapa, o en un primer momento, tenemos esta llegada e integración en el colectivo inmigrante. Y en un segundo momento puede darse, según el modelo social de cada sociedad, la integración, asimilación o segregación del inmigrante, o un cambio de la sociedad de acogida.

Además, aunque no siempre, la estructura de los inmigrantes y la de los autóctonos están separadas y son excluyentes, hay fenómenos que las unen e integran especialmente, como es el caso de las amistades o matrimonios entre autóctonos e inmigrantes. Por ello, estos se pueden ver como indicadores de integración social de la inmigración.

La antítesis de la estructuración social sería el caos (Blau, 1975). Muchas veces los fenómenos que no conocemos o no vivimos nos parecen

caóticos, sin reglas ni organización. Este pudiera ser el caso de los mecanismos por los cuales se produce la migración. Desconocemos a dónde se dirigen los inmigrantes cuando llegan. Pues en gran medida van a sitios donde hay otros inmigrantes, familiares, amigos o conocidos, que han hecho la migración con anterioridad (Portes y Rumbaut, 2006). El intercambio social interviene en el proceso de formación de un grupo social. Las ventajas que se pueden obtener de una relación empujan hacia la interacción entre dos o más personas, y esto impulsa la conformación de una red de relaciones sociales y cierta estructura de grupo. El intercambio hace que se establezcan relaciones de reciprocidad, la obligación de devolver un favor, una información, bien o servicio, en uno u otro momento del tiempo; y esto hace que se refuerce una relación de amistad, o que se despierte un sentimiento de obediencia a la persona que ha realizado el favor. La teoría del intercambio social hace pensar que las relaciones o asociaciones entre los inmigrantes que tienen una relación de amistad, amor, familiaridad o solidaridad serán sólidas y duraderas en el tiempo (Blau, 1964/1982, pp. 30-31).

Una de las maneras en que la inmigración puede impactar en la estructura social es aumentando la heterogeneidad multiforme (Blau, 1975). Un aumento cuantitativo de intercambios produce un cambio cualitativo hacia la norma de relaciones exgrupales. En sociedades menos heterogéneas, uno de los cambios que los nuevos componentes pueden introducir es la misma aceptación de personas de otras culturas y el aumento de relaciones con ellas. La heterogeneidad multiforme puede ejercer una presión hacia la norma de mantener relaciones intergrupales hasta cambiarla (*ibid.*, p. 234). Además, la interrelación entre grupos es un factor de integración, y por tanto se puede utilizar como indicador de integración (*ibid.*).

Una mayor integración de los diferentes grupos (sociales, culturales, étnicos, religiosos, etc.) puede venir o bien por la inclusión en el grupo primario de esta diversidad (matrimonios mixtos, amigos de otras culturas y clases sociales) o bien por la existencia de lazos débiles entre grupos diferentes entre ellos. La integración social en las sociedades contemporáneas ya no descansa exclusivamente en el apoyo de los miembros del propio grupo, sino en múltiples apoyos con una mayor variedad de redes de relaciones menos fuertes (*ibid.*, pp. 234-235).

Blau establece que lo que proporciona integración social es la diferenciación entre grupos. Esto recuerda la integración y la interdependencia que la división social del trabajo genera según Durkheim. Diferentes personas se necesitan, y eso genera integración. Así explica Blau cómo el contacto entre grupos con diferentes valores integra a todos en la socie-

dad (*ibid.*, p. 230). La diferenciación y la heterogeneidad son condiciones para el intercambio y para la integración. Las diferentes características de la persona (de edad, sexo, ingresos, etnia, cultura, nacionalidad, niveles educativos, etc.) son el marco que permite la integración entre grupos. La clave son aquellas características que los componentes de un grupo tienen en común con los miembros de grupos diferentes. Las identidades y las situaciones en común son las que actúan muchas veces como factor de relación, como factor de atracción, ya que los innumerables grupos sociales (de amigos, familiares, laborales, asociativos, etc.) están compuestos de personas con diferentes características (Blau, 1964/1982, p. 245).

También el proceso de intercambio entre grupos y personas da lugar a diferenciación y puede dar lugar a más desigualdad social. Los intercambios pueden ser, y sobre todo se dan, entre personas que ocupan posiciones desiguales dentro de la estructura social (*ibid.*, p. 24). La desigualdad social no es la causa del intercambio. Aunque no hubiese desigualdad existiría intercambio, como bien se da intercambio social entre personas en iguales posiciones sociales, y eso también genera vínculos. Aun así, en la sociedad, el intercambio está imbricado en una estructura social desigual. Quien tiene más poder tiene más posibilidades de ofrecer favores, a tenor de los cuales quienes los reciben deberán o bien retornarlos o bien proporcionar lealtad y fidelidad a esa persona. Debido a que hay personas con más recursos y poder que otras, las segundas en un momento u otro de carencia precisarán de la ayuda de las primeras. El intercambio económico significa que se ofrece algo a cambio de dinero. En el intercambio social unas personas ofrecen algo a otras a cambio de reconocimiento, estatus, fidelidad o reciprocidad, esto es, la obligatoriedad de devolver de alguna manera al cabo de un tiempo el favor.

De este modo, una persona en buena posición social que presta favores a muchas personas puede ir acumulando prestigio o cierto tipo de capital debido a los favores que ha prestado, y a la ayuda, estatus o reconocimiento que otras personas le otorgan (*ibid.*). El hecho de que este capital social se pueda acumular puede ser un motivo no altruista sino interesado, por el cual las personas inmigrantes (y no inmigrantes) ya establecidas ayudan a otras personas inmigrantes recién llegadas a establecerse. Al quedar estas sujetas a devolver el favor de una u otra forma, material o inmaterial, las primeras van acumulando un capital social respecto de todas las personas inmigrantes a las que ayudan a entrar, quedarse o establecerse; capital con el cual pueden suplir la carencia de éxito en empresas o iniciativas propiamente económicas. Al mismo tiempo refuerzan su posición de estatus superior porque queda cons-

tancia de que tienen poder y situación suficientes para ayudar a otros. La teoría de Blau también señala que detrás del intercambio no siempre hay un acto altruista, generoso y desinteresado, sino que también puede haber la búsqueda de cierta contraprestación en estatus, lealtades y un capital acumulable (*ibid.*, pp. 238-239).

Blau asimila la explicación estructural con la explicación de los comportamientos y elecciones de las personas independientemente de sus valores o de los significados culturales que otorgan a los fenómenos sociales. Pero, como señala Giddens (1984/2003), esto pasa por alto que incluso los parámetros estructurales a los que Blau se refiere, como edad, etnia, nivel ocupacional, ingreso, parentesco, clase o posición social, no pueden definirse sin las tradiciones culturales o los significados que los agentes les dan: «Posiciones sociales, como todos los demás aspectos de «parámetros estructurales», solo existen en tanto unos actores hagan distinciones en su conducta sobre la base de la atribución a otros de identidades determinadas» (Giddens, 1984/2003, p. 239). Las diferencias de estatus y de etnia se refuerzan, ejerciendo de barrera a la promoción social (Blau, 1964/1982, p. 57).

En síntesis, diremos, por un lado, que desde un punto de vista estructural, la red de relaciones es un factor que incidirá en la mayor integración social de una persona —a través de estar en grupos heterogéneos—, siendo clave las interacciones positivas dentro de ese grupo. Cuanto más heterogéneos sean los grupos en cuanto a características individuales y parámetros estructurales (edad, sexo, etnia, cultura, ingresos, clase...), más integrada estará una sociedad. Mientras que, por el otro lado, una mayor red social aumenta la posibilidad de intercambios sociales, los cuales pueden ligar al inmigrante a una determinada posición, dificultando su movilidad social.

Las preferencias, elecciones y actitudes de los individuos están conformadas por la influencia de las distintas redes a las que pertenecen. Hay que observar el grado de integración que proporciona cada una para comprender mejor el fenómeno. Puede ser que cada una sirva para cosas distintas, pero también que cada una tenga diferentes grados de modernización y de diferenciación interna (entre creencias religiosas y adscripción al grupo, por ejemplo), distintos grados de adscripción y de libertad para pertenecer a otros grupos, puede tener distinta consideración de los valores y creencias, etc., de forma que la persona quizás puede estar más integrada, pero también aprende a ver a qué se le da importancia en cada grupo, y a ir conformando su propia escala de valores. Este contexto de pertenencia a diferentes grupos influirá en tal conformación, aunque no la determinará.

### 2.2.2. Granovetter y la teoría de los lazos débiles

Una de las principales aportaciones por las cuales es conocido este autor es el estudio del efecto que tiene en las personas el diferente grado de fortaleza de sus relaciones (Granovetter, 1973/2000, 1974/1995, 1982/2003a). En cierta medida, el análisis de los procesos en los sistemas interpersonales, en concreto de las interacciones a pequeña escala, es un instrumento que nos permite la conexión entre lo micro y lo macro. Con esto podemos ver el impacto de las redes sociales sobre el comportamiento de los individuos, cómo los individuos manipulan las redes para conseguir fines específicos y también la estructura de relaciones entre grupos (Granovetter, 1973/2000, p. 47). La hipótesis que permite relacionar los vínculos duales con grandes estructuras es la siguiente: «[...] cuanto más fuerte sea la unión entre A y B, mayor será el número de individuos del grupo S con los que ambos estarán relacionados mediante lazos fuertes o débiles. Esta dualidad en sus círculos de amistad suele ser mínima cuando no existen vínculos o lazos, máxima cuando son fuertes e intermedia cuando débiles» (*ibid.*, p. 42).

El punto central de su estudio es el tipo de lazo o vínculo que une a las personas. En la sociedad encontramos un tipo de lazo fuerte, que se da entre familiares y amigos, y caracteriza a las relaciones más frecuentes e intensas. También encontramos lazos débiles, que se dan entre personas que se han conocido puntualmente, en el lugar de trabajo, escuela o vecindad, que mantienen relaciones menos frecuentes y menos intensas; son lazos que facilitan el contacto entre grupos distintos y separados y, por tanto, en gran medida, favorecen la cohesión social. Granovetter parte también del principio de «que el grado de coincidencia entre dos sistemas individuales varía directamente según la fuerza que los une o vincula entre sí» (*ibid.*, p. 41). Así, los lazos fuertes tienden a unir grupos parecidos y los lazos débiles a unir grupos más disimilares.

Encontramos en Granovetter una aproximación al concepto de fortaleza de un lazo que puede ayudar a su medición: «Muchas nociones intuitivas sobre la «fuerza» de un vínculo interpersonal deberían verse satisfechas por la siguiente definición: la fuerza de un vínculo es una (probablemente lineal) combinación del tiempo, la intensidad emocional, intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan a dicho vínculo» (*ibid.*, p. 42). El autor utilizó la frecuencia con la que se veían las personas amigas para medir la fortaleza o debilidad del vínculo, cuanta más frecuencia, más fuerte el vínculo. Otro elemento utilizado para medir la fortaleza de una relación es la reciprocidad de los servicios prestados, de la simpatía o del reconocimiento, y la asimetría



en los mismos aspectos para indicar su debilidad. Según el autor, en los vínculos fuertes la motivación es mayor. A pesar de ello, la fortaleza de las relaciones es una abstracción, y ha tenido diferentes maneras de concretarse, de operacionalizarse y medirse a lo largo de su reciente historia.

Los lazos fuertes tienden a conformar grupos pequeños y bien definidos. Algunas estructuras sociales comunes en todas las sociedades cristalizan en la formación de grupos con lazos fuertes, como puede ser el caso de la familia. Esta aparece porque se necesita un agente socializador, porque se da una gran cantidad de intercambios de favores y de apoyo, o por la fuerza que da la motivación del amor y la incondicionalidad en los vínculos. Además, hay algunos contextos que favorecen la aparición o consolidación de lazos fuertes, más de lo que es habitual: en situaciones difíciles, de carencia, de pobreza, de exclusión social o discriminación, la necesidad puede hacer estrechar las relaciones y fortalecer aquellos vínculos con familiares lejanos o con meros conocidos. Las migraciones serían otro de los contextos que favorecen los lazos fuertes.

Hay varios autores de referencia en sociología que han considerado que la diversidad y la diversificación eran importantes para la cohesión y la integración sociales. Tenemos la hipótesis de Simmel (1950) de que la división del trabajo genera lazos débiles. La de Durkheim de que la exposición a una amplia variedad de diferentes puntos de vista y actividades es esencial para la construcción social del individuo. Está Coser, que habla de la «complejidad del conjunto de roles» como un «semillero de autonomía individual» (1975, p. 241). Blau (1975), que considera la diferenciación como una condición para la integración social. Granovetter sostiene, definitivamente, que los lazos débiles, lejos de producir alienación, «son realmente vitales para la integración de un individuo en la sociedad moderna» (1982/2003a, p. 198).

Los lazos débiles, pues, desempeñan funciones importantes, como la integración social, la conexión entre grupos diferentes o distantes, o la difusión de información y conocimiento. Granovetter observó que los lazos débiles proporcionan integración en la medida en que una persona excesivamente dependiente de los lazos fuertes se queda encerrada en una comunidad, queda siempre dentro del mismo grupo y, de alguna manera, la puede desconectar del resto de la sociedad (*ibid.*, p. 197). La red montada solo alrededor de lazos fuertes tiende a fragmentar las comunidades. En el caso de comunidades pobres o excluidas socialmente, la ausencia de lazos débiles hacia fuera hace que los individuos pierdan oportunidades de conectarse con personas con las que quizás podrían conocer vías para salir de la pobreza y mejorar su situación. Y eso puede

hacer que la pobreza se autoperpetúe. Los lazos fuertes cuestan más dedicación, esfuerzo y energía de mantener que los lazos débiles. Por eso, la cohesión estructural se lleva a cabo, en mayor medida, a través de lazos débiles que a través de lazos fuertes. Las relaciones familiares y de amistad se dan a través de lazos fuertes, porque la afectividad y el apoyo que se obtienen a cambio lo compensan.

En cambio, los lazos débiles ponen en contacto a unos grupos con otros dentro de una sociedad, hacen que circule entre ellos la información sobre el mercado laboral, sobre innovaciones, sobre política y, todo ello, cohesiona más la sociedad. Blau también reconoció que la integración de los grupos respecto del resto de la sociedad, y del resto de grupos, descansa en los lazos débiles (Blau, 1975, p. 234; 1977, p. 85). Las personas con quienes tenemos vínculos débiles suelen moverse en círculos distintos al nuestro y, por ello, tienen información diferente. Ese es el motivo por el que son más útiles para proporcionar trabajo y cualquier otro tipo de información de la que carecemos en nuestra red de lazos fuertes (Granovetter, 1973/2000, p. 48). Granovetter observa que la unión a través de lazos débiles es importante para la circulación de la información más allá de las fronteras de los grupos (*ibid.*, p. 45).

Solo a través de lazos débiles se accede a información sobre sitios de trabajo que nuestra red cercana, de lazos fuertes, no tiene. Así pues, los lazos débiles pueden tener más importancia para explicar la movilidad social de una persona que los lazos fuertes (*ibid.*, p. 49). Además de reducir la difusión de la información entre grupos, dificulta la relación entre grupos y, con ello, pueden verse perjudicados especialmente los subgrupos segregados debido a su raza, etnia, localización u otras características, que «tendrán dificultades para alcanzar un modus vivendi» (Granovetter, 1982/2003a, p. 197). En todo caso, puede decirse que los lazos fuertes y los lazos débiles se complementan, cumplen diferentes funciones, de forma que unos son buenos para unas cosas y otros para otras (*ibid.*, p. 205).

### 2.2.3. Confianza, normas y creación de organización social en Coleman

Coleman intenta una explicación social que muestre que una acción racional combinada con determinados contextos sociales y normativos puede dar cuenta de la formación o desarrollo de organizaciones sociales, e introduce el concepto de capital social para explicarlo (1988, 1990). Critica la concepción de la acción regulada por normas porque en ella no aparece la agencia humana, aquel mecanismo interno que establece el

propósito del actor. Y critica la concepción de la acción instrumental, porque es constatable la existencia de normas, de confianza interpersonal, de redes sociales y organización social, que influyen tanto en la vida social como en la economía.

Coleman utiliza para la argumentación de su teoría de la acción los siguientes componentes: actores, recursos, control, interés. Se basa en la acción intencional: los actores buscan unos resultados con sus acciones. Y también restringe su teoría de la acción a la maximización de los resultados: el actor realiza aquella acción con la que cree o ha calculado que obtendrá mayor eficiencia en conseguir lo que se ha propuesto. Ahí encontramos el móvil, motor o causa de la interrelación entre las personas. Una persona entrará en relación con otras porque controlan algún recurso, tienen alguna característica o controlan algún evento sobre el que la primera tiene interés, buscando llegar a controlarlos. Así mismo, jugará con el control sobre los propios recursos, eventos y habilidades para ver qué interés despiertan en los demás.

Coleman parte de una concepción de persona egoísta, que busca el interés propio, esto es, que no se guía por las normas o por objetivos colectivos asociados a estas. Aunque su interés no es mostrar que las personas siempre actúan sin tener en cuenta las normas y persiguiendo intereses egoístas, sino problematizar la aparición y mantenimiento de normas, la adhesión de las personas a la norma, el desarrollo de un código moral, la identificación del interés propio con las fortunas de otros y la identificación con colectividades. Con esta argumentación, Coleman aborda diferentes temas como la confianza, el intercambio social, la generación de normas o la elección social, por mencionar algunos de los que más nos interesa aplicar en el estudio de la inmigración.

Coleman estudió los tipos de acción cuyo objetivo es aumentar la realización de los intereses del actor, destacando dos: a) Conseguir control sobre aquello que le interesa; lo cual puede suceder a partir del intercambio de cosas sobre las que tiene mucho control y poco interés por otras sobre las que tiene poco control y mucho interés. b) Transferencia unilateral de control sobre los recursos en los que uno está interesado. Es ampliamente llevada a cabo en el sistema social: un actor transfiere control sobre recursos de forma unilateral cuando cree que el control que ejercen otros sobre esos recursos satisfará mejor sus intereses que si lo controla él mismo.

Una estructura social con desigualdades provoca que los actores no tengan a su alcance todos los recursos que necesitan, y eso les mueve a implicarse en transacciones e interacciones sociales de diferente tipo

con otros actores. Las personas utilizan sus recursos para captar el interés que despiertan en otras personas y conseguir recursos de los que no disponen.

Las consecuencias de la acción de un actor sobre otros son externalidades. Los segundos pasarán a tener cierto interés en el control de la acción del primero porque les afecta lo que este haga. La llegada de un nuevo inmigrante a un colectivo y a una sociedad puede tener tanto externalidades negativas como positivas. Puede aportar riqueza, ayuda y apoyo, o puede aportar competencia y causar perjuicios en el colectivo étnico y en la sociedad en general. Sea cual sea el signo de la externalidad y su intensidad, es lógico que los grupos inmigrantes ya asentados y la sociedad en general tengan interés en controlar las acciones del recién llegado y convertirlas en una aportación positiva al colectivo y a la sociedad. Pero eso no siempre es posible, depende del grado de cierre del colectivo de ese inmigrante. Cuanto mayor sea el cierre, más podrán moldear la acción del recién llegado.

Toda la migración puede verse como un juego de actores que controlan recursos, eventos y capacidades que son de interés para otros. Por ejemplo, el inmigrante dispone de su mano de obra, que es de interés para el empresario autóctono, y el empresario dispone de trabajo, que es lo que le interesa al inmigrante. El inmigrante que encuentra trabajo supone un aporte económico para su familia; también supone un beneficio para el resto del colectivo inmigrante, que recibirá un nuevo miembro, que hace que la comunidad aumente, mejore su posición, y eso puede contrarrestar la discriminación social que sufre en la sociedad abierta. Por su parte, tanto la familia como el colectivo inmigrante tienen recursos que interesan al recién llegado, como vivienda, información sobre ofertas laborales o contactos; además, pueden generar eventos como fiestas, donde el inmigrante puede conocer a nuevas personas, entablar amistades y demostrar simbólicamente su lealtad al grupo. También hay una serie de intermediarios en el mercado informal a los que interesa que el inmigrante consuma sus bienes y servicios, y a este le interesan los bienes y servicios que controlan los intermediarios: medios de transporte, información sobre ofertas laborales que no controla la red familiar ni las oficinas de empleo o trámites para regularizar la situación.

Los inmigrantes de una misma red familiar permanecen unidos por múltiples intereses materiales y lazos afectivos. Coleman utiliza el concepto de interdependencia evolutiva, que se puede ajustar al estudio de los inmigrantes. Según este argumento, las acciones de cada actor están condicionadas por las acciones de otros actores en un momento anterior a lo largo de un largo periodo de tiempo y, durante este, la estrategia de

cada actor se va ajustando a la de los otros y se va dirigiendo hacia un equilibrio. Así, el inmigrante, en sus diferentes etapas, desde que llega hasta que se asienta, va ajustando sus estrategias e intereses con el colectivo inmigrante con el que se interrelaciona, y viceversa. Por ejemplo, quizás en una primera etapa sean mucho más frecuentes y necesarios los lazos fuertes con su propia red familiar, pero una vez establecido, y una vez estos lazos no aporten más beneficios extras, es más probable que vayan ganando importancia y frecuencia los lazos débiles. Una situación social puede llegar a un punto en el que ningún intercambio pueda aumentar el logro de intereses de ninguna de las partes, con lo que se produce un equilibrio. El resultado final del proceso de intercambio es una redistribución del control sobre recursos y eventos, una redistribución que dará resultados que podrán llegar a ser, en cierto sentido, óptimos.

Las relaciones sociales entre dos personas son, en este sentido, los ladrillos con los que se construye la organización social. Pueden ser relaciones simples, que se autosustentan porque los incentivos para continuar son intrínsecos a la relación —vínculos sociales primordiales, amistad, informalidad, autoridad—. O pueden ser relaciones complejas, que se producen cuando las relaciones entre dos personas no se sostienen por sí mismas y dependen de una tercera parte; los incentivos para continuar la relación no son intrínsecos a la relación y tienen que ser proveídos desde fuera —organizaciones formales, corporaciones, oficinas del gobierno, sindicatos—.

Los inmigrantes están inmersos tanto en relaciones simples como complejas. De especial interés son las relaciones complejas propiciadas por la organización informal de la red social. A través de esta se articulan los mecanismos de solidaridad tácitos, no expresados formalmente, aquellos que se encuentran en la tradición cultural de un grupo: por ejemplo, un inmigrante ayuda a otro, no porque lo conozca directamente o porque esté en deuda con él, sino porque pertenece a una familia con la que sus padres quieren mantener buenas relaciones.

Los intercambios sociales se rigen más por el funcionamiento del sistema social y político que por el del sistema económico. Coleman analiza las promesas, las promesas no transferibles, la figura del intermediario y la organización formal como formas de intercambio social y político. Las promesas pueden funcionar como moneda de pago, por ejemplo, pueden aplazar o alargar un pago. La organización formal facilita semitransacciones, el intercambio de bienes y de confianza. El salario solo, sin estructura organizativa, no genera semitransacciones. Este análisis, que se aplica habitualmente a la explicación del funcionamiento de las

empresas y organizaciones formales, también puede ser útil para entender la organización social de la red del inmigrante.

Dentro de las formas de intercambio social y político, el autor también estudió la estructura de estatus; toda la estructura de pesos y contrapesos que representa la posición de cada persona, que a menudo se expresa informalmente. En un grupo extenso de familiares y amistades, el buen nombre de una persona puede facilitarle más ayudas o créditos de confianza que si no estuviese en esa red, o si careciese de buen nombre. En general, la persona que tiene un determinado control sobre eventos que interesan especialmente a la comunidad recibe un reconocimiento de su estatus.

El estatus diferencial está muy generalizado en la sociedad; podríamos decir que es universal en los sistemas sociales. De hecho, recibir estatus para equilibrar transacciones desiguales o para facilitar semitransacciones parece ser el sustituto funcional del dinero más generalizado en los sistemas políticos y sociales. Debido a esto podemos encontrar entre la comunidad inmigrante personas con más estatus, personas que a lo largo del tiempo han ayudado a otras o les han proporcionado informaciones o contactos valiosos, y así han ido ganando ese estatus. No es un estatus reconocido por toda la sociedad, ni incluso por todos los inmigrantes, sino por aquel colectivo en que más ha realizado estas funciones.

La confianza en las relaciones ahorra costes de transacción. Cuando no existe esta confianza, una persona quiere asegurarse que la otra cumplirá con sus compromisos de acuerdo a los textos legales, para lo cual hay que contratar abogados, notarios y firmar un contrato. Cuando no hay confianza, el empresario contrata supervisores para asegurar que los trabajadores realizan las tareas asignadas y que lo hacen con la suficiente competencia y motivación. La confianza ahorra todos estos gastos en acciones que no son directamente productivas o no son fruto del cumplimiento de un acuerdo, simplemente su objetivo es intentar asegurar el cumplimiento del acuerdo.

El contacto frecuente que los inmigrantes tienen, por ejemplo, en el piso donde viven, en sus espacios de relación o en la red familiar, contribuye a que todos los miembros de la red social comprueben que uno de sus miembros es digno de confianza, y permite sancionarle en el momento que lo deje de ser. Por eso, las redes densas, con cierto cierre, en las que hay contactos frecuentes, en las que hay vínculos de familiaridad, vínculos de muchos años de amistad, o vínculos prescritos cultural o re-

ligiosamente, son redes muy eficaces para determinadas transacciones u operaciones económicas.

Coleman describe tres formas en que las relaciones de confianza entre dos actores se tornan más complejas: a) Dos actores pueden estar en dos relaciones: el primero confía en el segundo, y el segundo confía en el primero, esto es, confianza mutua. b) El mismo actor puede ser el depositario de confianza de un actor y alguien que deposita confianza en otro; esta persona es un intermediario de confianza. c) Hay situaciones en las que un actor no aceptará la promesa de otros actores, pero aceptará la promesa de un tercer actor, que servirá de transacción entre los dos primeros; es decir, la confianza de una tercera parte.

Los incentivos adicionales para depositar y mantener confianza en una relación de mutua confianza lleva a dos predicciones: una, depositadores que se hallan en una relación asimétrica tendrán el incentivo de transformarla en una de mutua confianza; dos, si una relación implica confianza mutua, ambas partes tendrán más probabilidades de ser de confianza que si el depositario se encuentra en una relación asimétrica. En una relación asimétrica, el que presta confianza o favores puede pedirle un favor al depositario para que este sienta que el otro le debe un favor, y así se estrecha la confianza entre ambos. El sobrepago de una deuda obliga al prestatario, ahora deudor. Así se va manteniendo la relación y la confianza entre dos o más partes. El sobrepago es propio de áreas rurales donde las personas frecuentemente dependen de la colaboración de otros vecinos. Una persona devolverá el favor a no ser que el precio de no devolverlo sea mayor que lo que obtendría si lo devolviese y mantuviese la confianza de la otra parte.

Hay situaciones de relaciones complejas en las que una parte es a la vez depositora y depositaria de la confianza. Eso sucede cuando dos personas no tienen una relación suficientemente estrecha o duradera para que haya un *quid pro quo*, y tiene que intervenir una tercera persona que conoce a ambas para hacer de puente. Esto puede suceder cuando un inmigrante recibe ayuda de alguien, no por la confianza que existe entre ambos, sino por la confianza hacia una tercera persona que ambos conocen.

El intermediario de confianza implica la figura del depositario-depositador. Este actúa de intermediario en una cadena de depósito de confianza entre dos partes. En la inmigración se da esta situación, porque no todos los inmigrantes se conocen y se relacionan entre ellos. A veces los conocidos de un inmigrante no le pueden prestar ayuda pero conocen a otros que sí y, simplemente, hacen de intermediarios. De esta manera,

se convierte en un lazo débil que facilita al recién llegado la ayuda y recursos que necesita: información sobre trabajo, vivienda, ONG o dónde aprender el idioma.

Cuanto más integrado esté un inmigrante, más habrá demostrado ser de confianza en múltiples redes y espacios. Aunque sabemos que lo contrario no siempre es cierto; alguien puede ser de mucha confianza, pero no haber podido demostrarlo porque ha sido objeto de discriminación y exclusión. Coleman destaca una serie de perfiles de personas para los que es difícil conseguir esta confianza: jóvenes, parados, mujeres amas de casa, autoempleados como escritores o artistas, y personas retiradas. A los que podemos añadir los inmigrantes.

Por una parte, encontramos una asimetría o desigualdad por adscripción, por haber nacido en una determinada familia. Esto tiene su traducción en términos de confianza. La confianza se depositaba en sociedades tradicionales o premodernas más en familias que en personas, y debido a que las familias se responsabilizaban de las acciones de todos sus miembros, la confianza depositada en una familia alcanzaba a todos sus miembros. Así, alguien de una determinada familia podía obtener crédito de un comercio. Esta asimetría se ha sustituido en sociedades modernas por la pertenencia a una gran corporación. En el caso de la inmigración, más allá del prejuicio fruto de la representación simbólica de esta como colectivo, la confianza se deposita en sus redes sociales.

A diferencia de la confianza económica, romper la confianza social o política no implica el pago de ninguna compensación. Lo que disminuirá será la probabilidad de volver a contar con la confianza de esa persona o de otras a quienes se haya informado de la falta de compromiso. Por el mismo mecanismo, cumplir con la confianza depositada también es una información que puede convencer a otras personas para confiar en él. Coleman subraya dos implicaciones en caso de ruptura de la confianza: 1) La persona en quien han depositado confianza puede esperar mayores pérdidas si continúa la relación con el prestamista que si ha sido solo una única transacción. 2) Cuanta más comunicación haya entre el prestamista y otros actores de los que el prestatario puede esperar préstamos o depósitos de confianza en el futuro, menos confiable será esta persona.

La persona inmigrante puede encontrarse a lo largo de la migración tanto en una situación como en la otra. Debido a su movilidad geográfica, en cierta medida puede arriesgarse más a incumplir acuerdos, pues el cambio geográfico hará más difícil que le apliquen sanciones o que le desacrediten socialmente. Por otro lado, en la medida en que el



inmigrante va conformando su entorno y su red de confianza, dentro de esta será menos probable y más arriesgado que incumpla confianzas depositadas. Se activa la denominada confianza exigible, según la cual un colectivo inmigrante puede sancionar a un miembro que rompa la confianza depositada en él sometiéndole a ostracismo laboral e impidiéndole el acceso a los escasos trabajos destinados a inmigrantes en los enclaves y nichos étnicos (Portes y Sensenbrenner, 1993).

El inmigrante observa potenciales beneficios materiales y sociales en el hecho de relacionarse con autóctonos. Es la hipótesis asimilacionista. El cierre en su grupo cultural puede privarle de este progreso, incluso puede privar al propio grupo de disfrutar de la reciprocidad de un componente que progresa. Ahora bien, la excesiva apertura puede conllevar que el inmigrante no siga la norma de reciprocidad o ayuda mutua porque no haya manera de sancionar su incumplimiento, o incluso lleve a la pérdida de ese miembro. El cierre de un grupo inmigrante para persistir y ser funcional debería: 1) proporcionar protección en un ambiente hostil (asimilacionista o segregacionista), 2) ser suficiente para permitir depositar confianza y mantener la solidaridad y ayuda mutua, 3) ser suficientemente permeable para que alguno, varios o todos sus componentes puedan aprovechar oportunidades de promoción fuera del grupo.

Coleman llama comunidades de confianza mutua a la situación en que un número de actores están implicados en una actividad que produce un resultado en el que todos tienen un interés similar. Además, a cada uno le interesa no sacrificar otros intereses por implicarse en la actividad de común interés. En muchas de estas comunidades los actores también están implicados en un sistema más general de intercambio, que afecta a bienes o eventos para los cuales hay diferentes controles y diferentes intereses. Lo que se observa en tales comunidades es que la confianza se refuerza con las normas sociales que van acompañadas con sanciones. A veces las sanciones implican acciones de un tipo u otro, pero en comunidades que están muy unidas por un conjunto de transacciones sociales, la sanción más común sea, probablemente, la restricción de intercambios con el actor transgresor. Este concepto describe bien la comunidad inmigrante relativamente cohesionada en la que todos tienen un interés en que haya confianza en el grupo y esto les permita los beneficios de la ayuda mutua y la reciprocidad en una sociedad de acogida que les da trabajo.

Coleman realiza una definición específica de norma: «Diré que una norma concerniente a una acción específica existe cuando el derecho socialmente definido de controlar la acción no es llevado a cabo por

el actor sino por otros» (1990, p. 243). Con esta definición, la cuestión relativa a las condiciones bajo las cuales una norma efectiva aparecerá se convierte en una cuestión relativa a las condiciones bajo las cuales habrá un consenso sobre el derecho a controlar una acción, mantenido por otras personas distintas al actor, y las condiciones bajo las que este consenso puede aplicarse. Las normas pueden surgir solo donde hay comunicación.

Las normas también pueden constituir una fuente de capital social. Una forma de capital social de especial importancia es la norma de renunciar a los intereses propios, y actuar por los intereses de la colectividad. Una norma de este tipo lleva a las personas a realizar tareas de voluntariado en asociaciones, a realizar acciones por el bien de la familia o a iniciar movimientos sociales. Este capital social permite unas acciones a la vez que constriñe otras. Premia la acción altruista y desinteresada, a la vez que hay una desaprobación social y pública a ciertos tipos de egoísmo: «Normas de este tipo son importantes para superar los problemas (de carencia) de bienes públicos que existen en los colectivos» (Coleman, 1988, p. S105).

Seguendo a Coleman, la aplicación de las normas depende de la capacidad de sancionar el comportamiento que se desvía. En el caso de la migración una norma importante es la reciprocidad. Y la presencia de al menos una tercera persona ayuda a su cumplimiento. Esto apoya la hipótesis de que cuantos más componentes y más densa sea una red, más casos de solidaridad y ayuda mutua podrán darse en un grupo y mayor integración podrá conseguir la persona. Esto es, cuanto más red, más probabilidades de integración y progreso social en los grupos en los que la norma es la solidaridad y la ayuda mutua.

El miembro de un colectivo tiene un doble incentivo para cumplir la norma de ayuda mutua: por un lado, al hacerlo mantiene la norma, y esta algún día le beneficiará, y, por el otro, la comunidad le estará agradecida y obtendrá un reconocimiento social. Esto despertará acciones de celo en la observación del cumplimiento de la norma. Las redes sociales, junto a las normas que generan, van más allá de internalizar las externalidades presentes. Generan actividad de celo que indica un exceso de incentivos para contribuir a la acción.

Cuanto más amplia y cohesionada sea una comunidad, menor es el coste de sancionar a alguien. Los pequeños actos de sanción cuestan poco esfuerzo individual y están culturalmente aceptados. Si cada miembro hace un pequeño gesto de desaire o de evitar a la persona que ha transgredido una norma, la suma acaba pesando mucho en quien los recibe,

y es probable que cambie su comportamiento. Cuantas más personas sancionen una transgresión de una norma, más fácil y efectivo será hacerla cumplir, mientras que si lo hace una sola persona eso le puede acarrear una enemistad con el transgresor, lo que es un elevado coste. En síntesis, cuando la red es poco numerosa y poco cerrada es más difícil implementar la norma de solidaridad y ayuda mutua. Una red densa y cerrada reduce los costes de comunicación y, al aplicarse una sanción, es más fácil llegar a un consenso y, a la vez, más difícil que deje de cumplirse una norma generalizada, como la de ayuda mutua.

Escapando a la lógica de la elección racional, a veces se acepta la legitimidad del control de una acción aunque produzca una desventaja inicial. El motivo suele ser que se espera un beneficio a largo plazo. Una persona aprueba una norma que en un primer momento le perjudica a cambio de que esto le dé legitimidad para controlar a otros más adelante. Cuando un inmigrante ayuda a otros pese a que su situación no sea holgada, queda legitimado en un futuro para exigir ayuda, para él o para el grupo, a los nuevos componentes que se unan al mismo. Así se mantiene la generalización de una norma de solidaridad, cuando cada parte puede ayudar a mantenerla también porque les da una pequeña capacidad de control y de sanción sobre los que la incumplan.

Coleman destaca que algunos resultados empíricos muestran que en algunos casos no importa el grado de cierre de un grupo: cuando los destinatarios de una norma tienen contactos fuera del grupo es menos probable hacerles cumplir esa norma. Entonces, en la medida en que la migración facilita estructuralmente estas relaciones con el exogrupo, ¿de qué depende que un inmigrante se vuelque en la norma de apoyo mutuo de su grupo o la incumpla aprovechando su movilidad social y geográfica? La respuesta no es sencilla. Depende de varios factores, como el número de personas que tiene el grupo, el número de relaciones fuera del grupo, la certeza de que algún día cercano eso le beneficiará o que ya le ha beneficiado (reciprocidad). En la medida en que considere que nada de esto favorece su promoción social, mostrará mayor tendencia a orientar sus lazos hacia el exogrupo.

A partir de esta revisión de Coleman podríamos realizar las siguientes predicciones:

- Cuanto más numerosa es la red familiar, se supone más cierre, y que más generalizada y sancionada está la norma de ayuda mutua; más probable es que haya mucha confianza, y que eso genere muchos intercambios, préstamos y favores. Esto comportará un

mayor estancamiento en las primeras fases, debido a que hay más «deudas» y obligaciones sociales, y mayor movilidad en la segunda generación.

- Una red familiar descentralizada estará positivamente relacionada con más lazos débiles. La heterogeneidad estará positivamente relacionada con más recursos aportados desde lazos débiles.
- Si mantiene la ayuda a pesar de la dispersión y, a la vez, tiende nuevos lazos allí donde va, generando nuevas confianzas e intercambios de recursos, la dispersión conseguirá movilidad ascendente.

#### 2.2.4. Capital social en Bourdieu, Coleman, Putnam, Portes y Lin

El capital social permite a las personas acceder a una serie de recursos existentes en su red social con los que poder conseguir ciertos objetivos y beneficios económicos. El capital social es un buen ejemplo de la imbricación o interrelación<sup>1</sup> (Granovetter, 1985/2003b) entre el mundo económico y el mundo social, con el cual podemos ver que no solo las relaciones de mercado tienen consecuencias económicas, sino que también de las relaciones e intercambios sociales se desprenden beneficios o pérdidas económicas. Además, hay una serie de aspectos sociales, como las normas, la confianza o la reciprocidad, que regulan el acceso a estos recursos imbricados en las relaciones sociales. Todo ello legitima el capital social como campo de estudio de la sociología.

En las últimas décadas han proliferado distintos tipos de investigación sobre el capital social. Los académicos han utilizado este concepto para estudiar diferentes aspectos del comportamiento humano y social, como las normas de la comunidad, la solidaridad del grupo, el desarrollo económico, el éxito y el fracaso escolar, el nivel ocupacional o el empresariado étnico e inmigrante (Herreros y de Francisco, 2001, p. 5; Putnam, 2003, pp. 11-12). En todos ellos, el capital social «hace referencia principalmente a los recursos a los que puede accederse en las redes sociales» (Lin, 2001, p. 471; Portes, 1998).

Podemos agrupar las aproximaciones a la definición de capital social en dos perspectivas: la estructuralista, en la que podríamos encuadrar a Bourdieu y a Coleman, y la culturalista, en la que podríamos incluir a

---

1 La palabra en inglés es *embeddedness*, que, según los contextos, se puede traducir como imbricación, incrustación, enraizamiento, relación, interrelación, inserción, solapamiento, mezcla...

Putnam (Herreros y de Francisco, 2001, pp. 6-7). Con posterioridad a estos autores, el estudio del capital social ha procurado recoger ambas perspectivas, enriqueciendo su punto de vista, como podemos ver en Portes (1998; y Sensenbrenner, 1993) y Lin (2001).

A pesar de su reciente popularidad, la idea de capital social no es nueva en sociología. Durkheim y Marx ya observaron que la implicación y participación en grupos podía tener consecuencias positivas para la persona y para la comunidad. El capital social está abordando una serie de cuestiones que hasta el momento de su aparición se habían tratado con conceptos como cohesión social, confianza, comunidad, asociación o relaciones sociales. Hay autores que consideran que en algunos momentos el concepto de capital social es poco concreto, y que hay otros conceptos más claros y precisos, como, por ejemplo, membrecía, familia, sociabilidad y confianza (Fischer, 2005). Por todo ello, hace falta saber qué han sostenido los principales autores que han analizado el capital social para llegar a una definición específica y operativa del mismo. Para ello, estudiaremos concretamente los escritos de Bourdieu (1986; y Wacquant, 1992), Coleman (1988, 1990), Putnam (2000, 2001, 2002, 2003), Portes (1995, 1998; y Sensenbrenner, 1993) y Lin (1999, 2001).

### 2.2.4.1. Bourdieu

Bourdieu considera que hay tres tipos de capital: el capital económico, el capital cultural y el capital social. De entre ellos, el capital social «está hecho de obligaciones sociales («conexiones»), que son convertibles, en ciertas condiciones, en capital económico y puede ser institucionalizado en la forma de título nobiliario» (Bourdieu, 1986, p. 243). El capital social son los recursos que hay en la red personal de cada individuo; el pertenecer a un grupo o colectividad da crédito a la persona para acceder a los mismos. Más específicamente, «capital social es el conjunto de los recursos actuales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de mutuo conocimiento y reconocimiento —o, en otras palabras, a la pertenencia a un grupo— que proporciona a cada uno de sus miembros el respaldo del capital que posee el colectivo, una «credencial» que les da derecho a crédito, en los diferentes sentidos de la palabra. Estas relaciones [...] están más o menos establecidas, y así mantenidas y reforzadas, en los intercambios» (*ibid.*, pp. 248-249). En la medida en que el grupo se convierte en una institución importante para la transmisión y generación de capital social, cobra importancia la regulación de la pertenencia al grupo, así como la distribución y ejercicio de poder en el mismo.

El capital social desde esta definición viene representado por el tamaño de la red y por el volumen de capital (económico, cultural o simbólico) que poseen aquellos con quien uno está conectado: «El volumen del capital social poseído por un determinado agente así depende del tamaño de la red de conexiones que él puede efectivamente movilizar y del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído en su propio derecho por cada uno de aquellos a los que está conectado» (*ibid.*, p. 249). Es un activo de un colectivo que tiene bien definidas sus fronteras, sus obligaciones de intercambio y el reconocimiento mutuo.

Esta red de relaciones no se constituye de forma espontánea, no se genera socialmente, sino que se forma a partir de un proceso intencional, a partir de un «inacabable esfuerzo de institución, del cual los ritos institucionales [...] marcan los momentos esenciales y el cual es necesario a fin de producir y reproducir relaciones útiles y duraderas que pueden asegurar provechos materiales o simbólicos» (*ibid.*). Las personas articulan estrategias de inversión con el fin de establecer y mantener relaciones sociales de las cuales podrán obtener beneficios. De esta manera, pueden intentar convertir relaciones de vecindad, laborales o de parentesco sin ninguna connotación social añadida, en relaciones con una carga subjetiva de obligación, de reciprocidad, de gratitud, de respeto o de amistad (*ibid.*).

La estructura social viene determinada, según Bourdieu, por la distribución de los tres diferentes tipos de capital, y no solo del económico. El capital social es un factor más que influye en la estructuración social, en la distribución de recursos y de poder en la sociedad. A través del capital social se pueden obtener otros capitales o bienes: tener acceso a recursos económicos (préstamos subsidiados, consejos de inversión, mercados protegidos), incrementar su capital cultural (por ejemplo, al consultar a expertos) o se pueden afiliarse a instituciones que les confieren mayor estatus. En sintonía con Blau, Bourdieu considera que la alta posición en una jerarquía proporciona más capital social; es cierto que a veces obliga a ayudar a personas en posiciones inferiores, pero también facilita obtener favores. Por todo ello, queda justificado teóricamente el estudio del capital social como factor que incide en la estructuración social.

Una de las características que define tanto al capital social como al capital cultural es su convertibilidad y su transubstanciación en capital económico: «[la teoría económica] define como desinteresadas aquellas formas de intercambio que aseguran la transubstanciación por la cual los tipos de capital más materiales —aquellos que son económicos en sentido restringido— pueden presentarse en la forma inmaterial de

capital cultural o capital social, y viceversa» (*ibid.*, p. 242). Los diferentes tipos de capital pueden traducirse en capital económico, pero eso conlleva un coste de transformación. Suele ser un coste de tiempo, el que se tarda en conseguir determinado capital cultural (acreditaciones, títulos) o determinado capital social (construir confianza, realizar intercambios sociales, hacer y recibir favores). La ganancia del capital social es más bien difusa y no es inmediata, sino que se percibe a largo plazo, a lo largo del tiempo. Bajo esta concepción, tanto el capital cultural como el capital social son reducibles a capital económico. Aunque en la práctica es difícil cuantificar todos los beneficios y bienes que el capital cultural y el capital social proporcionan a una persona. Lo usual es utilizar indicadores como, por ejemplo, el nivel ocupacional, la posición de autoridad en la empresa, la clase social o el nivel educativo de las relaciones sociales de alguien.

### 2.2.4.2. Coleman

Coleman construye una concepción de capital social recogiendo los dos principales paradigmas teóricos que explican la acción en ciencias sociales. Uno considera la influencia del contexto social en la acción, a partir de las normas, reglas y obligaciones sociales; es el más usado por los sociólogos. Y el otro, el uso de la racionalidad instrumental para decidir los pasos que permiten conseguir determinados objetivos de la forma más eficiente y beneficiosa, que los economistas utilizan más frecuentemente. Coleman (1988, 1990) realiza una explicación social de la acción que incluye ambos aspectos. Muestra una acción racional combinada con determinados contextos sociales, que puede dar cuenta de la formación y el desarrollo de organizaciones sociales.

Para Coleman, la concepción de la acción en base a normas no tiene en cuenta la agencia humana —el mecanismo interno al actor que establece el propósito y la dirección de la acción—, mientras que la perspectiva basada en la acción instrumental no tiene en cuenta la existencia de normas, confianza interpersonal, redes sociales y organización social, las cuales influyen tanto en la vida social como en la economía. Coleman combina aspectos de la acción racional y de la acción normativa, ampliando el contexto de análisis de la persona a la persona y su contexto social. El uso de ambas perspectivas le ayuda a considerar que el capital social está imbricado en la estructura social y sirve para conseguir unos objetivos. Con ello intenta incorporar el principio de la acción racional al análisis de los sistemas sociales, teniendo en cuenta aspectos de la organización de estos (Coleman, 1988, p. S97).

Su definición incluye el estudio de los mecanismos que generan el capital social (como la reciprocidad de expectativas y la aplicación de las normas del grupo) y las consecuencias de la posesión de capital social (como el acceso privilegiado a información). Se interesa, así mismo, por las motivaciones tanto de los que dan como de los que reciben capital social en un intercambio mediado. Por tanto, distingue entre: a) los que poseen el capital social (los que demandan algo), b) las fuentes del capital social (los que están de acuerdo con esas demandas y van a proporcionar ese algo), c) los recursos demandados en sí.

El capital social tiene una propiedad que lo diferencia de otras formas de capital, que es su carácter público. El actor que invierte en capital social, generando y cuidando las relaciones, solo consigue una pequeña parte de los beneficios, lo que produce que en general se invierta poco en este tipo de capital.

En el contexto de una teoría de la acción racional, en la que cada actor controla ciertos recursos y tiene ciertos intereses, «el capital social constituye un tipo particular de recurso disponible para un actor, [...] el capital social es productivo, haciendo posible la consecución de ciertos fines, que de otra manera no hubiese sido posible» (*ibid.*, p. S98). Así sucede con las redes sociales de los inmigrantes. Estas les permiten conseguir un primer trabajo, acceso a la vivienda, un segundo trabajo, conocer gente nueva, etc. El capital social es específico de ciertas actividades, y es útil a la hora de facilitar ciertas acciones; pero no es útil, o incluso es contraproducente, para la realización de otras. A diferencia del capital económico y del cultural, el capital social es inherente a la estructura de las relaciones entre los actores. Esta consideración permite analizar las consecuencias sobre la movilidad social de disponer de un determinado capital social y de estar inserto en una determinada red social. El capital social «se produce mediante cambios en las relaciones entre personas que facilitan la acción» (*ibid.*, p. S100). Por tanto, los inmigrantes intentarán aprovechar el contexto migratorio para generar nuevo capital social. La migración resitúa a la persona respecto a nuevas y antiguas relaciones.

Para explicar el concepto de capital social, Coleman utilizó tres formas del mismo: obligaciones y expectativas, la capacidad del flujo informativo de la estructura social, y las normas acompañadas de sanciones. Las obligaciones y las expectativas de retorno se generan en ciertas relaciones. Una alta posición en la estructura jerárquica permite hacer favores a gran cantidad de personas en posiciones inferiores. Una alta posición permite acumular cantidad de obligaciones de personas que les deben favores.



El potencial de información es inherente a ciertas relaciones sociales. Una persona puede estar al corriente de cierta información, o de la última información sobre algo, frecuentando y relacionándose con personas que tienen información sobre eso. Por ejemplo, un científico obtiene conocimiento tanto a través de sus propias lecturas como de lo que le cuentan que han leído otros colegas de la universidad; a través de conversaciones con ellos conocerá teorías sobre las que aún no ha leído.

Las normas son fuente de capital social. Una forma de capital social de especial importancia es la norma de renunciar a los intereses propios y actuar por los intereses del grupo. Una norma de este tipo lleva a realizar tareas de voluntariado en asociaciones, acciones por el bien de la familia o a iniciar movimientos sociales. Este capital social permite unas acciones, a la vez que reprime otras. La acción egoísta puede obtener la desaprobación social y pública, a la vez que se premia la acción altruista y desinteresada. Coleman destaca que «normas de este tipo son importantes para superar los problemas (de carencia) de bienes públicos que existe en los colectivos» (*ibid.*, p. S105).

Coleman se pregunta qué estructura social facilita la creación de más capital social. El cierre social es una característica de la red necesaria para la aparición de normas. El cierre en el círculo de relaciones del niño favorece que este siga las normas. Por ejemplo, los padres de dos compañeros de clase consiguen que sus hijos cumplan más con las normas si se conocen y se apoyan en los estándares normativos y en la aplicación de sanciones de determinados comportamientos y actitudes, o si comparten información sobre cómo se han portado sus hijos esa semana. En la literatura sobre inmigración vemos efectivamente que en unas comunidades la norma de ayuda y apoyo está más generalizada que en otras, y que eso está positivamente relacionado con el mayor grado de cohesión del grupo (Portes, 1998).

El capital social significa que la organización social ha producido algo de valor para la persona. Coleman pone algunos ejemplos para mostrar de qué está hablando (Coleman, 1988, pp. S98-S99). El primero de ellos es el de las relaciones de confianza entre los vendedores de diamantes que son miembros de la comunidad judía de Brooklyn en Nueva York. El segundo es el de los estudiantes surcoreanos que son activistas radicales. Y el tercero se da entre los comerciantes del mercado Kahn El Khalili en El Cairo, donde hay un capital social que consiste en un apoyo mutuo entre vendedores.

Estas formas de capital social dependen de la confianza existente en el entorno social. Esto significa que las obligaciones serán devueltas y que

se mantendrá la obligación de todos mientras se mantengan las relaciones. Otra forma de capital social que no podría ser posible sin la confianza entre las personas que participan de él es la asociación de crédito rotativo. Una asociación de crédito rotativo es una forma de ahorro que se da entre un grupo reducido de personas que se conocen estrechamente y que se tienen bastante confianza. Consiste en que cada una ponga una determinada cantidad al mes en un bote, bote que se lleva cada vez un miembro diferente del grupo. Está basado en la informalidad de las relaciones, y no se cobran intereses ni comisiones.

No sería imaginable una asociación de este tipo en áreas urbanas marcadas por un alto grado de desorganización social o con falta de capital social. Sin embargo, es un tipo de fenómeno presente en grupos inmigrantes, incluso en áreas urbanas, debido al cierre relativo y a la solidaridad circunscrita que tiene el grupo. Se cierra para unas cosas como la confianza en el crédito, y se abre para otras, como canales de información o incluso vínculos personales. Es interesante la idea de que todas las relaciones y estructuras sociales facilitan alguna forma de capital social, y que cierto tipo de estructura facilita la generación de más capital social que otras, por lo que es necesario profundizar en el conocimiento de las diferentes estructuras de relaciones y del capital social que generan.

#### 2.2.4.3. *Putnam*

Putnam, que se enmarca en un enfoque culturalista, concibe el capital social como un fenómeno subjetivo compuesto por los valores y las actitudes de los individuos (Herreros y de Francisco, 2001, pp. 6-7). Este autor equipara el capital social a la sociedad civil, «por analogía con las nociones de capital físico y capital humano —herramientas y formación que incrementan la productividad humana—, el «capital social» se refiere a características de la organización social, como, por ejemplo, redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo» (Putnam, 1993/2001, p. 90). El autor relaciona una alta cantidad de capital social con una comunidad activa, con una alta identificación, con la existencia de redes sociales dinámicas que revierten en un alto número de relaciones de colaboración y de reciprocidad, y con una cultura política de compromiso y cooperación para conseguir el interés público.

En Putnam, capital social es sinónimo de confianza, de solidaridad y de las normas que las procuran; también de comunidad, de las redes relacionales que fortalecen la cohesión de una comunidad, de sus acciones de reciprocidad y de todas sus normas; y es sinónimo de sociedad civil,

de las asociaciones y organizaciones sin ánimo de lucro existentes. El capital social está formado por las redes sociales y las normas de reciprocidad existentes en ellas, por las cuales las personas se dan apoyo y proporcionan la ayuda y el bienestar que en un momento dado una persona o colectivo necesita (Putnam, 2002, p. 19; 2003, p. 9). El capital social crea valor, tanto individual como colectivo, y se puede invertir en este tipo de capital construyendo una red de relaciones.

Putnam (2003) distingue diferentes tipos de capital social: formal e informal, denso y tenue, hacia dentro del propio grupo y hacia fuera de este, que tiende puentes o que es vinculante. El capital social formal es el que encontramos en asociaciones y organizaciones; el informal, el que se genera espontáneamente entre relaciones no reguladas formalmente, aunque sí por reglas informales, relaciones que se dan entre parientes, entre amigos o vecinos. El capital social denso se halla entre personas que se relacionan con mucha frecuencia o que coinciden en diferentes contextos (laboral, asociativo, familiar, vecinal, etc.), mientras que el tenue se asemeja al lazo débil de Granovetter (1973/2000), se halla en una relación temporal, esporádica o puntual, entre conocidos sin una relación de amistad o de parentesco. El capital social hacia dentro es el que persigue el interés de un grupo específico al cual se pertenece, por compartir características de clase, sexo o etnia. Mientras que el capital social hacia fuera se desarrolla en actividades que persiguen el bien público, por ejemplo, en las asociaciones voluntarias. El capital social vinculante une a personas iguales en aspectos como la etnia, la edad, el sexo o la clase social, en este sentido coincide bastante con el capital social hacia dentro. Mientras que el capital social que tiende puentes se da en las relaciones entre grupos diferentes. Putnam, igual que Granovetter (1973/2000), destaca la función cohesionadora de los lazos puente, que ponen en relación a grupos diferentes, favorece su conocimiento mutuo, rebaja tensiones y competencias, favorece la colaboración, etc. Putnam propone ver el diferente tipo de capital social que tiene un grupo, comunidad o país, y los cambios que ha experimentado este a lo largo del tiempo, en lugar de intentar medir o cuantificar si una persona tiene más o menos capital social (2003, p. 20).

El capital social se puede acumular; al utilizarlo se reproduce y aumenta. Se generan más lazos de amistad, de reciprocidad, de gratitud, a medida que las personas se intercambian favores o se prestan ayuda (Putnam, 2001, p. 94). La posibilidad de sumar y de calcular diferente capital social está poco clara, pero ello no impide que se pueda hablar de su importancia y de lo que se consigue con él (Putnam, 1993/2001, p. 15).

Putnam considera que se están mercantilizando servicios que antes estaban más incrustados en las relaciones de parentesco, de amistad, de vecindad o comunitarias; hecho que va disminuyendo el capital social de un país (*ibid.*, p. 101). Por ejemplo, el cuidado de los hijos cuando las mujeres entran al mercado laboral o el conocimiento de la opinión y sentir de los votantes cuando los partidos políticos crecen en estructura.

Hay reconversiones económicas que destruyen el capital social presente en fábricas, igual que hay reestructuraciones urbanísticas que desestructuran el que está presente en ciertos barrios. La generación y mantenimiento del capital social requiere tiempo y energía, y pueden realizarse políticas orientadas a su construcción, mantenimiento o transformación. Putnam (2003) ha señalado el papel institucional del Estado en la creación o destrucción de capital social. Por ejemplo, fomentar la creación de asociaciones o permitir su desarrollo favorece el capital social. En cambio, impedir la reagrupación familiar o la creación de asociaciones lo destruye.

Un problema del gueto en Norteamérica, según Putnam, es la desestructuración y falta de conexiones de su capital social, que le priva de acceso a información sobre oportunidades fuera del mismo. En contraposición, la comunidad étnica o religiosa ha sido una importante fuente de capital social. Lo vemos, por ejemplo, con el papel de la Iglesia negra en el éxito del movimiento por los derechos civiles en Estados Unidos en los años cincuenta y sesenta: «Estas redes, basadas a menudo en la familia extensa o en comunidades étnicas cerradas, como los emigrantes chinos, fomentan las relaciones de confianza, reducen costes de transacción, y aceleran los flujos de información y la innovación» (Putnam, 1993/2001, p. 95).

Putnam destaca que las sociedades actuales se caracterizan por el aumento de su heterogeneidad étnica, lo que algunas veces ha hecho aumentar el capital social, y otras, disminuirlo. Cuando la inmigración ha generado más tejido asociativo y ha aumentado los flujos de interrelación entre los diferentes grupos, se ha generado más capital social. En cambio, cuando ha imperado la segregación y la exclusión étnica, el capital social de una sociedad ha disminuido.

Con la inmigración encontramos un caso específico de transformación del capital social. Los inmigrantes abandonan un contexto en el que disponen de una determinada cantidad de relaciones y capital social, y pasan a estar en otra realidad en la que disponen de mucho menos. En este contexto tienen que empezar a generar nuevo capital social, mientras que el que tenían experimenta cambios: habrá relaciones que aguan-

tarán la distancia, habrá otras que no, en algunos casos aumentará el prestigio del que se ha ido, en otras la relación se quedará aletargada, etc. En este sentido, la migración puede proporcionar un ejemplo de cómo en circunstancias cambiantes, muchas veces adversas, el capital social se genera, se modifica o se transforma.

Finalmente, varias observaciones de Putnam y del trabajo que ha generado se pueden aplicar al estudio del capital social de los inmigrantes. Por un lado, Putnam enumera una serie de cuestiones sobre la relación entre el capital social y las características de las diferentes comunidades y colectivos. En base a ella se pueden plantear una serie de preguntas acerca del capital social de los inmigrantes: ¿tienen los inmigrantes diferente lazo y compromiso con su comunidad étnico-nacional? ¿Hay nacionalidades más comunitarias y otras más individualistas? ¿Las que tienen más capital social son las más discriminadas? ¿Son las que más éxito socioeconómico consiguen? ¿Hay alguna relación entre éxito socioeconómico y el tipo y cantidad de capital social que tienen?

### 2.2.4.4. Portes

Portes se decanta por una acepción de capital social como aquello que una persona puede obtener de las redes y estructuras sociales en las que está inserto: «[...] crece el consenso entre la literatura sobre que el capital social se mantiene por la habilidad de los actores de asegurar beneficios en virtud de su pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales» (1998, p. 6). El capital social se halla en la estructura de las relaciones sociales. A través del capital social uno puede acceder a los recursos de otros, aquellos con quienes está vinculado. De los diferentes tipos de capital (económico-material, cultural o social), el capital social es el más intangible, pues es inherente a la estructura de relaciones en la que la acción orientada a un objetivo tiene lugar. Partiendo de esto, Portes intenta ver bajo qué condiciones el capital social puede ayudar o entorpecer la consecución de fines económicos. Así mismo, el autor considera que enunciar la imbricación de la economía y la sociedad de por sí no mejora la predicción. Hace falta especificar de qué manera la estructura social constriñe, apoya o desvía a los individuos de sus objetivos.

Portes se interesa por las motivaciones tanto de los que dan como de los que reciben en un intercambio mediado a través del capital social. Así, hay que distinguir entre: a) los que poseen el capital social (los que demandan algo), b) las fuentes del capital social (los que responden a esas demandas), c) los recursos demandados en sí. Las motivaciones del que

presta recursos debido a los vínculos que conforman su capital social son muy diversas. Portes distingue al menos entre dos tipos, una motivación consumatoria y otra instrumental: «Es importante mantener estas distinciones en mente para evitar confundir motivaciones consumatorias e instrumentales, o mezclar un simple intercambio diádico con aquellos intercambios incrustados en estructuras sociales mayores, lo que garantiza su predictibilidad y curso» (*ibid.*, p. 9). La primera obedece a normas internalizadas de ayuda, de caridad, de solidaridad o justicia social, que proviene de la teoría de la acción de Weber (1922/2002). En la economía moderna se considera que la ayuda se presta por las expectativas de retorno. Las normas de reciprocidad hacen que, prestando ayuda a otras personas, podamos acumular obligaciones de retorno. Así, no se trata puramente de un intercambio económico porque, por un lado, la moneda de cambio no es dinero, sino la concesión de aprobación o lealtad y, por el otro, porque el tiempo para repostar la deuda no está especificado. La segunda motivación, la instrumental, se puede dar en la medida en que hay un calendario para la devolución o retorno de la ayuda, como podemos encontrar en el análisis del intercambio social de Simmel (1950) o Blau (1964/1982) y en el estudio de la reciprocidad de Coleman (1990).

Portes distingue cuatro tipos específicos de fuentes del capital social: la introspección de valores (por ejemplo, se ve cuando la ética protestante afecta a la iniciativa empresarial [Weber, 1899/2006]), las transacciones de reciprocidad (por ejemplo, en la teoría del intercambio de Blau vemos cómo están regulados toda una serie de intercambios sociales, que conllevan una devolución o contraprestación en mayor estatus, fidelidad, etc.), la solidaridad circunscrita (*bounded solidarity*), que se genera por compartir circunstancias contextuales de desventaja y explotación, y se orienta hacia un grupo de iguales con el fin de mejorar individualmente, y la confianza exigible (*enforceable trust*), que es la que presta la persona al colectivo, al conjunto de la red social, privándose de algunos aspectos o deseos, a fin de futuras ventajas en el mercado por pertenecer al grupo.

En este apartado nos interesa profundizar especialmente en la solidaridad circunscrita y en la confianza exigible, porque han sido menos estudiados hasta que los enunciara Portes, y porque juegan un papel destacado en las dinámicas de interrelación de los colectivos inmigrantes, y en su proceso de integración: «[...] el capital social generado por la solidaridad circunscrita y la confianza exigible están en el corazón del progreso económico del grupo» (Portes, 1998, p. 15).

La solidaridad circunscrita se orienta hacia el grupo de iguales, aunque con el fin de mejorar individualmente, y se genera por compartir circunstancias contextuales de desventaja y explotación. Si es suficientemente grande conduce a generalizar las normas de apoyo mutuo. Marx (1844/1998, 1864-1877/1973) observó que los obreros la desarrollaban al compartir situaciones similares de explotación. Así, esta solidaridad es fruto de compartir unas mismas circunstancias y situación, y no de la interiorización de normas. Por ello, su disposición a la solidaridad no es universal, sino que está circunscrita a su comunidad. Los inmigrantes la despliegan al padecer una situación común de desventaja, exclusión y discriminación. Aumentan la solidaridad circunscrita factores como la distancia lingüística, las diferencias culturales, o la incapacidad de volver al país de origen si las cosas no van bien, debido a su alto coste — como sucede con los chinos de América —, o porque la situación política del país de origen no lo recomienda — como sucedía con los rusos de origen judío que escapaban de la persecución zarista (Portes, 1998) —.

La confianza exigible es la que presta la persona al colectivo; al hacerlo se priva de algunas libertades y pequeños beneficios, pero busca recibir en el futuro algunas ventajas en el mercado por pertenecer al grupo. Puede estar regulada por la costumbre, por una constelación de intereses o por el orden legal y convencional. En la confianza exigible podemos encontrar tanto una garantía de pago como una aprobación grupal. La experiencia común de las circunstancias por las que se ha tenido que salir de un país y las condiciones que se encuentran al llegar a otro crean lazos entre los inmigrantes y generan la aparición de una multiplicidad de redes sociales que a menudo reúne a los inmigrantes en una comunidad fuertemente unida. En síntesis, la capacidad de control de esta comunidad sobre sus componentes es un capital social que se conoce como confianza exigible. Y ejemplos de esta son los créditos rotativos y los préstamos apalabrados (Portes y Sensenbrenner, 1993); en base a esta funcionan los préstamos entre los negociantes de diamantes de la comunidad judía o las células de estudiantes revolucionarios surcoreanos (Coleman, 1988).

Portes (1998) analiza tanto los aspectos positivos como los negativos del capital social. El autor examina sus consecuencias negativas, siguiendo las indicaciones de otros autores que señalaron el papel constreñidor de las estructuras sociales y yendo más allá del papel facilitador de las mismas (Bourdieu, 1986; Granovetter, 1982/2003a). Es un aspecto al que hasta el momento no se le había prestado mucha atención, pero es necesario hacerlo para no dar una visión sesgada o idealizada de las consecuencias del funcionamiento del capital social.

Como consecuencias positivas destaca el control social, el apoyo familiar y los beneficios conseguidos más allá de los lazos familiares. Encontramos control social en los lazos de solidaridad circunscrita o en la confianza exigible. A través de ellos, los colectivos ejercen un control social que es beneficioso en la medida que proporciona al grupo cierto orden y organización. Coleman observa que este capital social y este control desaparecen al fragmentarse las sociedades, y propone sustituir los desaparecidos lazos familiares informales por organizaciones e instituciones cuyo objetivo sea proporcionarlo. Sería tarea de la sociología guiar el proceso de sustituir las formas de control basadas en lazos primarios por un material racionalmente concebido e incentivos de estatus (Coleman, 1988).

En cuanto a capital social como fuente de apoyo familiar, Portes señala que hay unas formas familiares que proporcionan más apoyo que otras. Las familias extensas poseen más capital social de este tipo que las familias monoparentales o que las que tienen los dos cónyuges trabajando. En consecuencia, los hijos abandonan menos el sistema escolar y logran más éxitos académicos. Las madres solteras no pueden prestar tantas horas de atención como las familias con dos cónyuges. La múltiple movilidad familiar también puede afectar negativamente los logros académicos de los hijos. Dejar una comunidad siempre hace que se pierdan lazos establecidos, lo que impide conseguir mayor capital social, perdiendo parte del que se tenía allí.

El capital social también constituye una fuente de beneficios conseguidos más allá de los lazos familiares a través de las redes externas. Bourdieu (1986) considera que los activos conseguidos a través de la pertenencia a redes sociales serían fuente de capital social, mientras que el apoyo familiar sería fuente de capital cultural. La fuerza de los lazos débiles de Granovetter (1973/2000) o los agujeros estructurales de Burt (1992) serían parte de este capital social como fuente de beneficios más allá de los lazos familiares. Lin (2001) pone el énfasis en las redes densas como recurso. Estas redes externas se han utilizado a menudo en el estudio de la estratificación social. Con ellas se puede mejorar el acceso al empleo, la movilidad ocupacional y la actividad emprendedora.

Es posible que el capital social como forma de control social no sea del todo compatible con el capital social como forma de conseguir beneficios exteriores, en la medida que el segundo implique ir más allá del control del grupo. Ante ello Portes dice que este papel paradójico o ambivalente de las redes sociales lleva a la necesidad de una mayor aproximación sobre los «actuales y potenciales ganadores y perdedores en las transacciones mediadas por el capital social» (1998, p. 15).



Portes destaca, así mismo, las consecuencias negativas del capital social. Es importante tenerlas en cuenta, a fin de evitar coger acríticamente los conceptos «redes comunitarias», «control social» y «sanciones colectivas» como si solo ofreciesen aspectos positivos y para mantener el estudio dentro de los límites de un análisis sociológico, sin caer en declaraciones moralizantes. Hay cuatro consecuencias negativas del capital social: el acceso restringido a las oportunidades que excluye a los foráneos, las restricciones de la libertad individual, el exceso de celo sobre los miembros y la rebaja de las normas y de las expectativas.

La exclusión de los foráneos sucede en la medida en que los mismos lazos fuertes que unen a los miembros del endogrupo posibilitan impedir el acceso a los del exogrupo. Por ejemplo, en Nueva York, los trabajadores blancos ejercen un gran control en el acceso a las empresas constructoras y a los sindicatos de policía y de bomberos, impidiendo la entrada de trabajadores de otros grupos, «las mismas relaciones sociales que refuerzan la facilidad y eficiencia de los intercambios económicos entre los miembros de una comunidad, implícitamente restringen el acceso de los foráneos» (Waldinger, 1995, p. 557).

El exceso de celo sobre los miembros en algunos casos puede frustrar empresas o iniciativas económicas. Geertz (1963) estudió cómo en Bali los empresarios con éxito eran requeridos por familiares que les pedían trabajo y préstamos, amparados por unas fuertes normas de ayuda mutua en la comunidad, especialmente dentro de la familia, impidiendo su despegue económico y convirtiendo sus negocios en una especie de beneficencia. Granovetter (1974/1995) y Weber (1922/2002) observaron que en las comunidades con fuertes relaciones y lazos de solidaridad, los free riders pueden aprovecharse del trabajo y fortuna de los más trabajadores con todo tipo de demanda de ayuda, que los segundos estarán obligados a prestar, viéndose perjudicados en el buen desarrollo de su empresa.

El capital social puede ejercer ciertas restricciones a la libertad individual. La participación en un grupo necesariamente requiere conformidad con las normas del mismo. En los pueblos esta observancia es alta, el control social es alto y proporciona seguridad, pero también impulsa a algunos de los más jóvenes a irse en búsqueda de mayor libertad e independencia. Boissevain (1974) observó en la isla de Malta que las personas se reencuentran sucesivamente ocupando distintas redes — la red familiar, la red laboral, la red asociativa, las redes informales, etc. —, ligando cada vez más a sus componentes a una intensa vida comunitaria y a las normas locales. Tanto control puede impedir la movilidad social de los componentes del grupo.

Hay grupos que construyen su identidad por oposición a la discriminación hallada en la sociedad dominante. Para ello articulan un discurso sobre la imposibilidad de conseguir éxito educativo, laboral y social debido a la acción del grupo dominante y de sus instituciones. Basan su solidaridad y cohesión social en este discurso que les identifica y les une en cuanto a grupo, pero que produce una rebaja de las normas y de las expectativas de promoción social, a la que todos los miembros están sometidos. Una seña de identidad del grupo es el rechazo de los valores de éxito, lo cual contribuye a perpetuar la situación de exclusión de la que querían salir. ¿Qué significa, pues, normas de nivelación descendiente? Para pertenecer al grupo tienes que tener bajas expectativas de éxito económico y social, rebajar las normas de pertenencia o rebajar las normas entre iguales. Al mismo tiempo, cualquier miembro que con su trayectoria demuestre que el éxito es posible, está cuestionando la identidad del grupo y puede recibir sus críticas y ser excluido de este.

Mientras la solidaridad circunscrita y la confianza exigible son una fuente de progreso socioeconómico y desarrollo empresarial entre ciertos grupos, en algunos casos tiene el efecto contrario. La sociabilidad puede ser fuente de bienes públicos o de «males» públicos. Familias mafiosas, prostitución, juego y pandillas o bandas ofrecen muchos ejemplos de cómo la incrustación en estructuras sociales puede volverse socialmente poco deseable (Portes, 1998, p. 18).

En conclusión, Portes considera que «el capital social tiene [...] como muestra de los efectos positivos de la sociabilidad, un sitio en la teoría y en la investigación, a condición que sus diferentes fuentes y efectos sean reconocidos y que sus desventajas sean analizadas con igual atención» (*ibid.*, p. 22). Así mismo, después de analizar críticamente las aportaciones y el trabajo de Putnam, Portes concluye que, aunque el mayor potencial del capital social estriba en el nivel individual, no hay nada malo en redefinirlo como una propiedad estructural de grandes agregados (1998; 2013). Y aunque eso aún no se ha hecho ostensiblemente, «este punto de partida conceptual requiere, de todos modos, mayor cuidado y refinamiento teórico que el mostrado hasta ahora» (1998, p. 21).

#### 2.2.4.5. Lin

En línea con Bourdieu, Coleman, White o Burt, Lin se ubica en la corriente utilitarista del estudio del capital social, según la cual unos actores se implican y se relacionan con otros a fin de acceder a los recursos imbricados en esas relaciones sociales, con los cuales pueden alcanzar aquellos objetivos que se plantean, motivados por necesidades instrumentales o expresivas. La cobertura de necesidades instrumentales

hace aumentar el capital, el estatus o la posición social del actor, y conlleva una movilidad ascendente, mientras que la cobertura de necesidades expresivas simplemente mantiene el capital que la persona tiene, y conlleva solo una movilidad horizontal, si es que se produce alguna. Así, Lin entiende el capital social como el uso de los contactos y relaciones sociales para conseguir objetivos, o para conseguir recursos que permiten alcanzar unos objetivos determinados. En base a esto, es «quién conoces» y «qué conoces» lo que sitúa a las personas en la estructura social, y lo que provee su integración social.

Para el estudio de estas cuestiones, Lin desarrolla una teoría del capital social, con la que pretende contribuir a la comprensión de los procesos de capitalización explícitamente implicados en las estructuras jerárquicas, las redes sociales y los actores. Esta teoría trata de ver cómo las personas utilizan los recursos existentes en las redes sociales como si fuesen una inversión, como un instrumento para conseguir metas. Las personas invierten en relaciones sociales de la misma manera que invierten en capital económico (Lin, 2001, p. 29). Para Lin:

[el] capital social consiste en recursos imbricados en las relaciones sociales y en la estructura social, que pueden movilizarse cuando un actor desea aumentar la posibilidad de éxito de una acción intencional [...]. Capital social, en tanto que concepto generador de teoría, debería ser concebido en el contexto de la red social: como recursos accesibles a través de lazos sociales que ocupan sitios estratégicos en la red (Burt) y/o posiciones organizacionales significativas (Lin) [...]. Capital social debe ser definido operacionalmente como los recursos imbricados en las redes sociales a los que los actores acceden y los usan para sus acciones. Así el concepto tiene dos componentes importantes: 1) representa recursos imbricados en las relaciones sociales más que en los individuos, y 2) el acceso y uso de tales recursos reside en los actores» (*ibid.*, pp. 24-25).

La acción intencional para sacar provecho de los recursos imbricados en una red o en una relación requiere que una persona considere a las otras como parte de su red, y que sea consciente de los recursos disponibles y accesibles a través de esa red o relación. No requiere necesariamente su apropiación, es decir, el provecho puede consistir en utilizar esos recursos y devolverlos una vez utilizados.

Lin señala cuatro aspectos del capital social que permiten conseguir objetivos: la información, la influencia, las credenciales sociales y el refuerzo. El capital social funciona porque proporciona información: en los mercados imperfectos, ciertos lazos situados en posiciones estratégicas pueden proporcionar información relevante para un determinado propósito, ahorrando costes de transacción. El capital social funciona

porque puede influir en la toma de decisiones que afectan al actor. Funciona porque puede servir de referencia de la confianza que otras personas u organizaciones han depositado en el actor, así como de relaciones también accesibles a través de él: a una empresa que contrata a alguien con una interesante agenda de contactos, le interesa tanto las habilidades de la persona como su agenda de contactos. Y funciona porque refuerza la identidad y el reconocimiento: proporciona apoyo emocional, y al hacerse pública su identidad, el resto de personas y actores conocen las reclamaciones y expectativas de esa persona. Con estos cuatro elementos el capital social puede explicar el funcionamiento de acciones instrumentales que no se podrían explicar solo con el capital económico o solo con el capital humano (*ibid.*, p. 20).

Lin distingue entre el nivel individual y el nivel grupal de los beneficios que puede proporcionar el capital social. El nivel individual se refiere a cómo las personas acceden y utilizan los recursos existentes en una red social para conseguir un beneficio material, instrumental o expresivo, o para conseguir un reconocimiento social. Bajo esta premisa, el capital social es algo sobre lo que se puede invertir, y con lo que se pueden conseguir recursos que se hallan en las relaciones. A nivel individual hay tres elementos a través de los cuales se puede medir el capital social: 1) el número de personas en la red social de la persona que están dispuestas u obligadas a ayudar cuando se las llama, 2) la fortaleza de la relación que indica la disponibilidad a ayudar, 3) la cantidad y calidad de los recursos de esa persona.

En cuanto al nivel grupal, la atención se centra en cómo algunos grupos desarrollan y mantienen el capital social como un bien colectivo, y en cómo este mejora las oportunidades vitales de los miembros. La confianza exigible y la solidaridad circunscrita se encontrarían dentro del nivel grupal del capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes, 1998). Con esto, la cuestión de los límites del grupo y los criterios de pertenencia al mismo ganan importancia. Las redes densas o cerradas constituyen el medio por el cual el capital colectivo se puede mantener y se puede conseguir la reproducción del grupo.

Lin realiza una revisión teórica de los usos del capital social a partir de la cual señala las principales controversias que ha habido respecto a su concepción, que están recogidas en el cuadro 2.1. Hay un debate sobre si el capital social es un bien colectivo o individual. Mientras la mayoría de los autores considera que puede ser ambas cosas, Lin sostiene que capital social, en tanto que activo relacional, debe distinguirse de activos colectivos como las normas, la confianza o la cultura.

## Cuadro 2.1.

### *Debates sobre el capital social*

Tema	Contenido	Problema
Bien colectivo o individual	Capital social es un bien colectivo	Lo confunde con normas y confianza
Cierre o apertura de las redes	El grupo debería ser cerrado o denso	Visión inmovilista de la sociedad de clases
Funcional	El capital social viene indicado por su efecto en una acción	Tautológico, confunde causa y efecto
Medida	No es cuantificable	Heurístico, no es falsable

Fuente: Lin, 2001, p. 26.

Hay otro debate acerca de la necesidad de que el grupo o la red sean densos o cerrados para hacer efectivo el trasvase de capital social de unos a otros mediante normas, confianza o sanciones (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990). Lin considera que tal cierre o densidad no son necesarios, ya que puede conseguirse capital social a través de lazos débiles o puente (Granovetter, 1973/2000). En cualquier caso, propone distinguir entre el diferente tipo de resultado y el capital social que permite cada tipo de lazo: los fuertes permiten preservar o mantener recursos, mientras que los lazos débiles y puente posibilitan acceder a recursos no presentes en la propia red o grupo. Los lazos fuertes, que permiten resistir los problemas, afrontar las dificultades y las adversidades, serían defensivos, mientras que los lazos débiles, que ayudan a ser eficiente en nuevos campos y áreas, por ejemplo, en la búsqueda de empleo, serían ofensivos.

Existe un tercer debate, sobre la concepción de Coleman (1988, 1990), de que el capital social es cualquier recurso de la estructura social que genera retornos en una acción específica. Lin señala que tal aseveración es una tautología, ya que confunde la causa con el efecto, y llama capital social a cualquier resultado de la estructura social que genere beneficio. Así, por ejemplo, es más útil considerar que un determinado capital social puede ayudar a encontrar trabajo según el volumen y características de este, y según el contexto en que se halle.

Otros autores han destacado la necesidad de utilizar nociones causales de capital social para el análisis empírico, diferenciándolas de las nociones funcionales. Cuando el capital social se define como un conjunto de normas o valores que facilitan la cooperación nos hallamos ante una concepción funcional; mientras que cuando este consiste en que el

comportamiento cooperativo de otros conduce a expectativas que empujan a las personas racionalmente a cooperar, nos hallamos ante una explicación causal (Durlauf, 2002).

Coleman consideraba que el capital social no podía cuantificarse de la misma manera que los otros tipos de capital, y que solo era útil para los análisis cuantitativos que usaran indicadores cualitativos. Pero Lin considera que esto es debido a la confusión generada por extender el alcance de la definición de capital social más allá de lo que son relaciones sociales y red social; y que, una vez corregido esto, el concepto es medible y cuantificable (2001, p. 28).

Lin, siguiendo su principal definición de capital social, considera que una teoría sobre capital social debe plantearse tres cuestiones: a) qué son recursos valiosos y cómo están distribuidos por la estructura social; b) cómo los actores a través de las redes sociales y de interacciones pueden acceder a los diferentes recursos incrustados en la estructura social; c) cómo pueden derivarse beneficios del acceso a los recursos.

De forma parecida a Parsons, Blau o Coleman, Lin utiliza una concepción macroestructural para explicar el acceso de los actores a los recursos incrustados en las redes sociales: «Posiciones, autoridad, normas y agentes definen la macroestructura como un sistema de coordinación para el mantenimiento o adquisición de uno o más tipos de recursos valiosos para el colectivo» (*ibid.*, p. 34). En la distribución de recursos, tanto influyen las organizaciones e instituciones formales como las redes sociales informales. La información acerca de recursos valiosos puede circular verticalmente en una jerarquía y, horizontalmente, entre iguales. Aunque también hay normas en el grupo o colectivo informal que permiten o sancionan el flujo horizontal. Por ejemplo, en la migración, el flujo horizontal de la información normalmente tiene más probabilidad de producirse dentro de un mismo grupo étnico o nacional que entre diferentes nacionalidades.

La interacción de la cual puede resultar un trasvase de recursos viene propiciada, en gran medida, por sentimientos o emociones compartidos, y esto es más fácil que se dé entre personas con características y recursos similares. Esta es la base de la hipótesis de la homofilia; las personas escogen relacionarse con otras personas de características similares, «las interacciones sociales tienden a tener lugar entre individuos con estilos de vida y características socioeconómicas similares» (*ibid.*, p. 39).

Para reflexionar sobre la capitalización de los recursos existentes en una red social, Lin abordó el debate agencia/estructura. Para los más

estructuralistas, la acción intencional está constreñida por su posición en la estructura social. Los partidarios de la agencia apuntan que si la persona no inicia intencionalmente ninguna acción no conseguirá ningún recurso. Independientemente de la posición que ocupe en la estructura, cualquier cosa que consiga depende de su acción intencional. Así, la teoría del capital social que propone Lin es dual: «[...] la acción es importante y se le da igual significado relativo que a la estructura» (*ibid.*, p. 53). El actor busca realizar inversiones en aquellas relaciones que le pueden proporcionar acceso a recursos sociales. La estructura constriñe esta acción puesto que en un escenario hay un limitado número de personas y de recursos accesibles. El número y variedad de estos contextos sociales (educativo, laboral, vecinal, etc.) puede convertirse en un indicador de las redes en que participa, y del volumen de recursos a los que el actor puede acceder.

Lin estudia el papel del capital social en el logro de estatus partiendo del trabajo de Blau y Duncan (1967). En concreto, el autor profundiza en el papel jugado por los recursos sociales en la consecución de una determinada posición social, entendiendo por recursos sociales los «recursos accesibles a través de los lazos directos o indirectos que tiene una persona» (1999, p. 468). Según lo extensos y diversos que sean estos lazos, tendrá acceso a mayores o menores recursos (2001, p. 21). Así mismo, estos se diferencian de los recursos personales, aquellos que son característicos de una persona, como el nivel educativo o la capacidad física e intelectual. La aportación de Lin es que los recursos sociales «ejercen un efecto importante y significativo en el estatus conseguido, más allá del conseguido por los recursos personales» (1999, p. 468).

Siguiendo esta idea, Lin formuló una teoría de los recursos sociales, según la cual hay una estructuración social y una jerarquía piramidal de posiciones regulada por el acceso a una serie de recursos socialmente valiosos: la riqueza, el estatus y el poder. En esta jerarquía, las posiciones más altas tienen un menor número de ocupantes, disfrutan de una buena perspectiva sobre la estructura social y sobre la ubicación de los recursos existentes en ella. Tienen un mejor acceso, tanto a las personas que están en posiciones inferiores como a sus recursos. Para las personas en posiciones inferiores, la mejor estrategia de promoción es contactar y establecer relaciones con personas en posiciones superiores, a partir de lazos débiles.

Más adelante, Lin (2001), a partir de la teoría de los recursos sociales, desarrolla su teoría del capital social, para la cual establece una serie de proposiciones teóricas sobre la red y el acceso a los recursos que, en resumen, establecen que hay que tener en cuenta la fortaleza del vínculo con

la persona que puede proporcionar los recursos, la posición de «ego» en la estructura, su posición en la red, el estatus y los recursos de la persona o grupo contactado, lo que se puede clasificar como efectos relacionados con la posición en la estructura y efectos relacionados con la posición en la red social. Así mismo, el diferente tipo de lazo tiene consecuencias distintas según la posición social. Para alguien que está en posiciones altas, los vínculos débiles le conducirán a posiciones bajas, de las cuales obtiene pocos recursos o recursos que no le mejoran sustancialmente su posición. En contraposición, alguien en posiciones bajas presentará más proporción de lazos débiles que alguien en posiciones altas, porque de ellos saca recursos que no tiene en sus lazos fuertes con iguales (*ibid.*, p. 73). La combinación de diferentes tipos de lazos —fuertes, débiles e institucionales— consigue redes más extensas, hecho que le proporciona mejores oportunidades para conseguir recursos útiles (1999, p. 483). Esto apoya la hipótesis que, en posiciones bajas, cuanto más heterogeneidad en los lazos con grupos exteriores, mayor probabilidad de promoción social, o de integración social, en el caso que estamos estudiando de los inmigrantes.

En los modelos que ha utilizado el autor para estudiar la influencia y el papel del capital social en el estatus conseguido distinguimos dos procesos: el proceso de acceso al capital social y el proceso de movilización de capital social. Por acceso al capital social debemos entender la posición social de los conocidos, amigos y familiares, el capital humano (educación y experiencia laboral), las posiciones iniciales (estatus de los padres y del primer trabajo) y los lazos sociales de la persona (variedad, fortaleza, extensión). Ahora bien, no todo el capital social accesible se usa o se moviliza (*ibid.*, pp. 480-481). Por movilización del capital social debemos entender el uso de contactos y de sus recursos (Lin, 2001, pp. 470-471). Revisando estudios que han utilizado los métodos de generación de nombres y de generación de posiciones, Lin ha encontrado que, entre los factores listados, el estatus del contacto es el que más influencia tiene en el estatus final conseguido por la persona (1999, pp. 477-480).

Las personas en situaciones desfavorables (mujeres, jóvenes, inmigrantes) pueden movilizar menos recursos sociales que las personas mejor situadas debido a su baja posición en la estructura social. En principio, tienen acceso a un mayor número de lazos y de recursos sociales, pero estos lazos les ayudan en menor medida que lo que consiguen personas con mejor posición social de partida con menos lazos. Hasta el momento hay evidencia empírica de que estas personas en posiciones de desven-



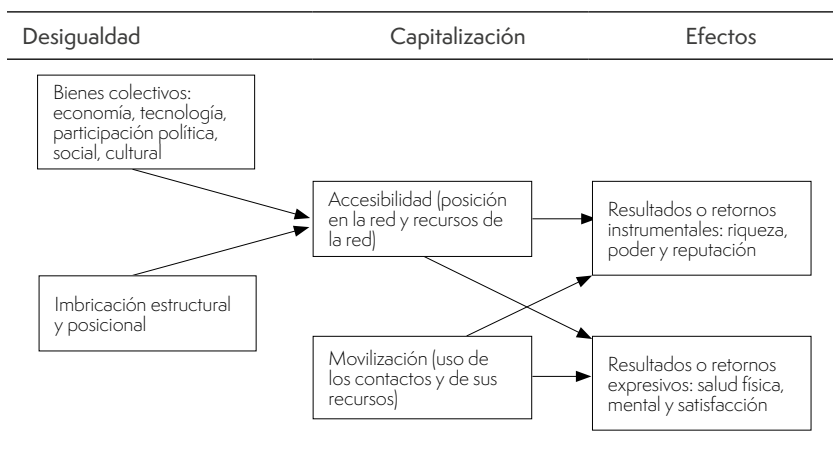
taja tienen que hacer un esfuerzo en tender lazos más allá de su círculo social para acceder a recursos que les mejoren la situación (*ibid.*, p. 483).

Entre las personas que tienen mucho capital social, el capital humano explica poco sobre la diferencia de los sueldos conseguidos, mientras que si el capital social es bajo, el capital humano explica más tal diferencia. Esto es, considerando la existencia de un mínimo capital humano y social, el capital social es más importante para explicar el logro de estatus que el capital humano (*ibid.*, p. 485).

Lin traduce su teorización en un modelo que puede servir de referencia para ver la influencia y el papel del capital social en la integración social de la inmigración. Este consiste en tres bloques que siguen una secuencia causal: el primero representa el punto de partida de posición social inicial, capital social de la persona y los recursos sociales accesibles; el segundo consiste en la movilización de estos recursos imbricados en la red social de la persona; y el tercero representa la posición social conseguida o los resultados obtenidos, sitio en el que podríamos ubicar el grado de integración social obtenido en nuestro modelo (2001, p. 83; Lin *et al.*, 2001, pp. 20-21).

### Cuadro 2.2.

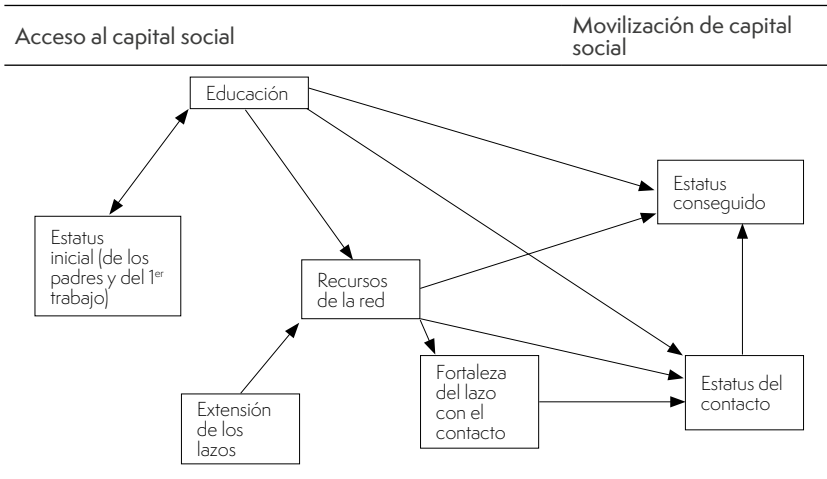
*Modelo genérico sobre la incidencia del capital social en la consecución de unos objetivos u obtención de resultados*



Fuente: Lin *et al.*, 2001, p. 21.

### Cuadro 2.3.

#### Modelo de logro de estatus a través de capital social



Fuente: Lin, 2001, p. 83.

#### 2.2.5. La comunidad y las redes sociales: Wellman, Fischer y Grossetti

Una idea básica de Wellman es que las personas se articulan y se apoyan más a través de redes personales, de amigos y familiares, que a través de su comunidad. Con la introducción de la red social propone un cambio analítico para el estudio de la cohesión social y la solidaridad que dé cuenta de las transformaciones sociales actuales, debido a que el concepto de comunidad vecinal no alcanza a explicarlas de forma tan efectiva. La principal conclusión que este autor sacó de la revisión bibliográfica que hizo sobre la comunidad es que está medio salvada y medio liberada. Está medio salvada porque en las vecindades y barrios sigue habiendo lazos de solidaridad entre vecinos, familiares y amigos, y está medio liberada porque encontramos lazos de solidaridad situados más allá del ámbito local (Wellman, 1979, p. 1211). Para Wellman el análisis de redes permite ir más allá de abordar el tema de la integración social desde las unidades territoriales o desde los grupos de solidaridad (*ibid.*, p. 1201), así aboga por el uso del concepto «red personal», argumentando que se ajusta más a la realidad de las relaciones de solidaridad.

Posteriormente, Wellman elabora una forma de análisis estructural, que constituye «una forma comprensiva y paradigmática de considerar la estructura social de una manera seria, a partir del estudio directo de la forma en que los patrones de vinculación asignan los recursos en un sistema social» (2000, p. 11). A pesar del acento puesto en la estructura de las redes relacionales, el autor reconoce que en todo caso hay que combinar tanto los atributos de las personas como las relaciones y estructuras de relaciones que tienen, pues «la gente pertenece a redes y también a categorías» (*ibid.*, p. 22). Siguiendo el enfoque de Wellman en nuestro análisis, además de tomar como eje de análisis los atributos de la persona inmigrante, construiremos algunos tipos de redes inmigrantes, en base a número y proporción de familiares que están en el país de origen y en el país de destino, y a su distribución geográfica. Con ello podremos ver si los diferentes tipos de red presentan diferentes comportamientos en cuanto al grado de integración social.

Tal como expuso Wellman, Fischer también considera que las redes personales no están enmarcadas inherentemente en ningún territorio. Una persona está vinculada con otras que pueden estar en el mismo barrio y ciudad, o fuera de ellos, y puede mantener con cada una diferentes tipos y grados de relación. A pesar de eso, Fischer en su investigación halla que la persona realiza la mayoría de sus actividades (compras, ocio, trabajo, educativas, relacionales) en un marco geográfico relativamente cercano. Por eso considera que, en cierta medida, la comunidad personal se encuentra en la comunidad residencial. La mayoría de nuestra red personal se encuentra en la comunidad local. Y son las características de esta comunidad, en cierta medida, las que determinan las posibilidades de elección de los componentes de la red personal: el mercado laboral, el mercado de la vivienda, la composición demográfica, su historia, sus políticas locales, sus infraestructuras, su movimiento asociativo, etc. (Fischer, 1982, p. 8). La estructura económica, residencial y demográfica de la comunidad residencial constituye un marco que influye indirectamente en la selección de los miembros de la red al concentrar a los asociados potenciales en un determinado espacio (*ibid.*, p. 12).

Por otro lado, en su teoría de las subculturas, Fischer (1975) desarrolla una importante aportación sobre el papel del grupo étnico-cultural en la integración social de los miembros de este. En ella suaviza la visión de desintegración de la comunidad en las ciudades que tanto ha preocupado a sociólogos clásicos y contemporáneos. La complejidad de la ciudad desintegra, pero diferentes autores han subrayado que las comunidades étnicas y las subculturas integran o son plataformas para la integración (Park, 1928; Merton, 1949/2002; Parsons, 1971/1974b; Fischer, 1982;

Portes y Bach, 1985; Habermas, 1996/1999). Fischer, en su teoría de las subculturas y en posteriores trabajos empíricos, destaca la existencia de grupos, comunidades o subculturas, a través de las cuales la persona se integra, encuentra apoyo, se identifica y da sentido a sus vivencias (1975, 1982).

Según Grossetti, los autores del análisis estructural que han puesto el énfasis en el estudio de las redes sociales (Wellman, Fischer, White, Burt, Lin) han caído en un reduccionismo relacional al considerar que todas las relaciones sociales pueden explicarse por la presencia, actuación y funcionamiento de redes sociales. Este autor destaca que no todas las relaciones sociales se pueden explicar por las redes sociales, ya que existen actores colectivos, como familias, organizaciones, instituciones, grupos o comunidades, cuya incidencia en la realidad va más allá de la existencia de sus redes (Grossetti, 2005, p. 290).

Grossetti propone una definición de red social que escape al reduccionismo relacional, para hacerlo parte de la teoría del actor-red, que concibe que las relaciones interpersonales se articulan en base a compromisos dentro de formas colectivas de diferente naturaleza. Se apoya en el concepto «recursos de mediación», que designa lo que permite a los actores coordinarse en una organización o en un colectivo, sin apoyarse únicamente en relaciones personales. Y, finalmente, muestra que la articulación entre colectivos y relaciones personales puede explicarse a partir de las nociones de imbricación y desacoplamiento (Grossetti, 2009).

Grossetti parte de Simmel (1955) y Mullins (1973) para decir que una suma de actores es más que una red. Es un colectivo, un clúster en términos de Mullins, y un círculo social en términos de Simmel. Lo que distingue cualquiera de los citados colectivos de una red social es cierta forma de conciencia colectiva, un nombre, unos límites, una cultura común. Es más, a partir del concepto de recursos de mediación, lo que distingue al colectivo de la red social es la forma de compartir los recursos de mediación: en la red son específicos de cada relación diádica y circulan a lo largo de canales relacionales, mientras que en el colectivo son compartidos por todos los miembros de este, y su acceso está regulado por una serie de normas (Grossetti, 2009). Así, si distinguimos analíticamente entre relaciones sociales y colectivos, es posible considerar que una persona pueda formar parte a la vez de una o más relaciones y de uno o más colectivos (Grossetti, 2005, p. 290).

El análisis estructural reduce todo a relaciones. Pero ¿de dónde salen las relaciones? Grossetti pone el énfasis en que las relaciones salen de

los círculos sociales, ahí es donde se generan las relaciones diádicas. Las relaciones nacen y se hacen en contextos sociales como la escuela, el sitio de trabajo, el club deportivo, la asociación, la familia, el vecindario o la calle donde vives (Fischer, 1982, p. 4; Bidart, 1997). Las relaciones se inician en uno de estos contextos, lo que no impide que más adelante cambien de escenario. Un contacto a través de la red se puede convertir en una relación familiar o en una relación de trabajo. Grossetti agrupa en tres los contextos a través de los cuales surgen relaciones: los círculos sociales, los intereses comunes y los lazos provenientes de otras relaciones.

A modo de conclusión, Grossetti establece que para que una relación se inicie tiene que haber una proximidad estructural entre las personas. En primer lugar, en cuanto a pertenencia a círculos o relaciones sociales comunes y, en segundo lugar, en cuanto a áreas de interés común. Sin proximidad estructural, la probabilidad de crear una relación es baja (2005, p. 300). Esta reflexión teórica ayudaría a explicar por qué los inmigrantes de una determinada nacionalidad, edad y sexo se relacionan más entre ellos y, en consecuencia, por qué reciben mayor apoyo de su círculo social que de fuera de este.

El reconocimiento del papel de la comunidad en Fischer y en Grossetti anima a tomar en consideración variables como el capital social del inmigrante, un factor que puede proporcionarle apoyo de diferente tipo (emocional, material, de información, etc.). El número de familiares o el porcentaje de población de su nacionalidad en el municipio o provincia pueden ser útiles para indicar el capital social del inmigrante.

Podemos establecer que la comunidad y la red personal son dos categorías analíticas diferentes. Pongamos por caso que una persona tiene un determinado número de personas en su red, de las cuales la mitad es de su propia comunidad étnica, una tercera parte son vecinos, otra mitad son familiares y una cuarta parte son compañeros de trabajo. Su red personal atraviesa diferentes comunidades, de forma que un familiar suyo pueda ser de su mismo grupo étnico y también vecino. Y también otro familiar puede estar en el país de origen, y seguir formando parte de su comunidad étnica y de su familia. Por otro lado, la persona puede tener un sentimiento más o menos fuerte de pertenencia a ella.

Es importante tener ambas categorías en cuenta, pues nos dan aproximaciones complementarias de la realidad que queremos estudiar. Tanto la red personal como la comunidad pueden aportar recursos o apoyo emocional. Las intersecciones entre red social y comunidad son personas. La comunidad (un vecindario, una comunidad étnica, los compañeros de trabajo) la conforman personas que pertenecen a diferentes

redes. No toda la comunidad forma la red de una persona, solo algunos miembros con los que tiene más relación. El mayor apoyo (material, emocional, etc.) lo suele prestar la red personal. Mientras que la comunidad, en caso de que esté articulada, puede aportar un apoyo pero de forma más difusa.

Wellman había puesto el énfasis en que la persona pertenece a una red personal, más que a una o varias comunidades. También en que una persona hace de vínculo entre dos redes, o entre dos personas, y que facilita así el trasvase de esta solidaridad y ayuda (Wellman, 1979, p. 1227). Tal situación puede adecuarse a la realidad, pero según Fischer (1982) y Grossetti (2005), todas estas personas que forman parte de la red personal de alguien pertenecen así mismo a una o varias comunidades. Así que no es incompatible la situación que describe Wellman con la existencia, funcionamiento y solidaridad de estas comunidades; de hecho son complementarias.

En cualquier caso, la aportación interesante de estos tres autores es que las formas de las redes personales y, por ende, de las comunidades, están cambiando. Están más esparcidas por el territorio, su composición es más diversa, no solo hay familiares, y los amigos no solo son de una misma clase social, etnia o de un mismo contexto social (educativo, laboral, asociativo). Un ejemplo de ello es la cada vez más prolífica literatura sobre las comunidades transnacionales. Hay varias redes personales que están incluidas, y que sustentan, estas comunidades.

Wellman dice que no se limitó a consideraciones de localidad, familia o grupo de solidaridad para definir la comunidad personal de alguien, sino en comprobar si constituía una red social (Wellman y Berkowitz, 1988/1997, p. 131). Ahora bien, Fischer y Grossetti observan que la vecindad, la familia o los grupos de solidaridad efectivamente existen, y juegan un papel determinado a la hora de proporcionar apoyo, normas o socialización. En consecuencia, sostienen que no es congruente asimilar red social a comunidad. Aunque sí estarían de acuerdo en señalar que hay comunidades que están tomando nuevas formas. Por ejemplo, con la transnacionalidad la familia o el grupo étnico ya no están en una sola localidad, ni siquiera en un mismo país. Por su parte, Wellman y Berkowitz (*ibid.*, p. 1131) tampoco acaban de negar la comunidad, pues consideran que su perspectiva de redes sociales permite vincular los estudios de comunidades con otros estudios de estructuras micro, como los sistemas de parentesco, los grupos de trabajo o los grupos de interés.

Los tres autores están preocupados por cómo la ciudad afecta a las relaciones comunitarias, en general, y a las relaciones personales comuni-

tarias, en particular. Nosotros debemos preguntarnos: ¿cómo afecta la migración, entendida como cambio de contexto de una sociedad a otra, a la red personal? ¿Cómo se comporta la comunidad con los miembros que emigran? ¿Cómo se genera y se recrea comunidad allí donde cierto número de inmigración se va asentando y aglutinando? ¿Qué tipo de relaciones se establecen, qué tipo de ayudas se prestan? Y, finalmente, en la medida que se va generando capital social, ¿cómo influye esto en su integración social?

La opción analítica de Wellman de basarse en la red social es difícil de compaginar con la línea de estudio sobre el peso y el papel de la comunidad étnica en la inmigración. También la idea de Fischer de la disolución de la comunidad contradice la importancia que se da a la comunidad étnica en el enclave étnico, en la causación acumulada y, en general, en el proceso migratorio.

La principal diferencia entre estos autores y la teoría de las migraciones estriba en que toman diferentes objetos de estudio. Wellman y Fischer estudian contextos demográficamente estables, y la migración constituye un contexto especialmente dinámico. Por ejemplo, la comunidad de referencia del inmigrante se circunscribe a una geografía más amplia, no se circunscribe a un solo Estado-nación, sino que puede hacerlo a una comunidad transnacional, parte de la cual está en el país de origen y parte en el país de destino, o en otros países.

Wellman y Fischer coinciden con los autores de migraciones en el hecho de estudiar el papel y la importancia de las redes personales. Estructuralmente los migrantes necesitan de un apoyo directo en los primeros momentos de las migraciones, que es el tipo de apoyo que se da más en las relaciones primarias (familia y amigos), y es a través de la familia y el círculo de amistades que puede circular más fácilmente la confianza exigible o la solidaridad circunscrita.

Ahora bien, en esta investigación hemos querido desidealizar la comunidad inmigrante, y no concebirla como un ente homogéneo que actúa igual con cada inmigrante. «Comunidad inmigrante» es más bien una construcción conceptual que ayuda a explicar muchas acciones y fenómenos sociales, pero en la realidad el colectivo inmigrante es heterogéneo, y tiene una incidencia diversa según cada caso. Habrá inmigrantes para los que su comunidad ha jugado un papel muy importante, positivo, para otras lo habrá sido negativo y otras veces no habrá jugado ningún papel. Así, los inmigrantes pueden apoyarse en su comunidad inmigrante o no para salir adelante. Dependerá de cada caso y de cada circunstancia.





## 3. La integración social de los inmigrantes

### 3.1. Integración social de los inmigrantes

**L**a integración social de los inmigrantes es una cuestión política, social y económica muy relacionada con la cohesión social de un país. Es un derecho de los inmigrantes, a los que hay que concebir holísticamente como personas, y no solo como trabajadores. Es una preocupación de los políticos y gobernantes, que con sus políticas tienen que gestionar la diversidad cultural y procurar la cohesión social. Es una cuestión de los valores que detenta una sociedad: valores como la igualdad, la equidad y la justicia. Es una cuestión de aprovechar eficientemente la riqueza que proporciona la diversidad cultural.

Ahora bien, el concepto de integración social nos interesa aquí para estudiar el papel del capital social y de las redes sociales de los inmigrantes en la etapa de la migración que se desarrolla en el país de destino. Queremos ver en qué medida las redes, y el capital social que generan, ayudan al inmigrante a desarrollarse, desenvolverse y progresar en el país de destino. Vamos a operativizar una definición de integración social de los inmigrantes y de las minorías étnicas a partir de las diferentes concepciones y debates que se encuentran en la bibliografía de migraciones y, así, abordar este concepto a veces un poco amplio y difuso.

La Unión Europea establece que la integración social es un proceso bidireccional que involucra tanto a la sociedad de acogida como a los inmigrantes, que tiene como resultado la participación de estos en cualquier ámbito de la sociedad (económico-laboral, educativo, político, administrativo, social, cultural, etc.) independientemente de su raza, etnia, cultura, religión, origen o procedencia, poniendo el énfasis en la igualdad de oportunidades de personas de diferentes culturas (Comisión Europea, 2003a, pp. 8-9; 2003b, pp. 17-18). Como aparece en una de las comunicaciones de la Comisión Europea sobre inmigración, integración y empleo, integración social:

[...] implica por un lado que es responsabilidad de la sociedad de acogida asegurar que los derechos formales de los inmigrantes tienen lugar de manera que los individuos tengan la posibilidad de participar en la vida económica, social, cultural y civil, y por otro lado, que los inmigrantes respeten las normas y valores fundamentales de la sociedad de acogida, y participen activamente en el proceso de integración, sin tener que renunciar a su propia identidad (2003b, pp. 17-18).

Esta concepción está en línea con lo que han escrito sobre integración social de minorías culturales algunos de los sociólogos y filósofos políticos más referenciados (Kymlycka, 1996; Touraine, 1997; Habermas, 1996/1999; Taylor *et al.*, 1992/2003). En esta línea también hallamos manuales de migraciones y marcos teóricos de estudios e investigaciones aplicadas sobre migraciones (Massey *et al.*, 1993; Blanco, 2001:223; Díez Nicolás y Ramírez Lafita, 2001a, 2001b; Troyano, 2001; Solé *et al.*, 2002; Arango, 2003; Checa *et al.*, 2003; 2004; Pajares, 2005, p. 99; Portes y Rumbaut, 2006; Solé y Ortega, 2007; Izquierdo, 2009). Blanco, por ejemplo, considera que la integración social es un proceso de «incorporación de los inmigrantes a una sociedad dada que tiene como resultado una estratificación social no basada en el origen, raza, etnia o religión de las poblaciones integrantes, culminando el proceso con el desarrollo de un sentimiento de pertenencia a la comunidad de que se trate» (2001, p. 223).

En España, el artículo 2 *ter* de la Ley de Extranjería (LODLE) estipula que las Administraciones y poderes públicos promoverán la integración, entendiendo por esta «la participación económica, social, cultural y política» de las personas en condiciones de igualdad de trato, y en un marco de convivencia de identidades y culturas diversas sin más límite que el respeto a la Constitución y la ley, esto es, sin discriminación por motivo racial, étnico, cultural o religioso. Consecuentemente, se recoge esta concepción en las políticas impulsadas por los planes del Gobierno español, como el Plan Estratégico Ciudadanía e Integración 2007-2010

(MTIN, 2007, p. 26), y en los planes de los Gobiernos autonómicos sobre integración social de los inmigrantes. Pérez Yruela y Rinken (2005) señalan que en el Primer Plan Integral para la Inmigración en Andalucía 2001-2004, el término «integración social» se refiere a la igualdad de derechos y oportunidades de todos los habitantes de Andalucía, independientemente de su origen étnico, religión, cultura o similares rasgos distintivos, y su convivencia pacífica en un espíritu de tolerancia y respeto mutuo.

Nos interesa, y utilizaremos en esta investigación, el término «integración» como sinónimo de promoción y logro social. Entendemos, junto a otros autores (Flecha *et al.*, 2004), que «integrarse» en los estratos más bajos de la estructura social y laboral, más que integrarse es ser discriminado, de forma que sería «un fracaso colectivo si [...] a treinta años vista, resultase que los inmigrantes han acabado constituyendo un peldaño inferior de ciudadanos en cuanto a estatus social y nivel de vida» (Pérez Yruela y Rinken, 2005, p. 26).

En cuanto a si la integración es un proceso unidireccional, que solo afecta al inmigrante, o bidireccional, que también afecta a la sociedad de acogida, lo que dicen los autores apunta hacia la segunda opción. El asentamiento e instalación permanente de un considerable número de personas de diferentes procedencias imprime una transformación tanto de las personas que llegan como de la sociedad que las recibe. Autores como Parsons (1971/1974b) o Grudzleski (1990) sostienen la idea de que la diversidad cultural produce una integración de la sociedad, en el sentido de que esta se reformula, se adapta o se reconstruye en torno a los cambios que acontecen, que en el caso de la inmigración son el aumento demográfico y la diversificación cultural y social de la población (Tezanos, 2009, pp. 115-116). Algunas de las estructuras sociales, como la educación, la Administración pública y los comercios, se van transformando para educar, atender o satisfacer los gustos de la nueva población.

Lo que caracteriza la etapa actual de la inmigración en España es que se ha asentado definitiva y permanentemente (Blanco, 2000, p. 149). En este tipo de contexto, tanto los inmigrantes como la sociedad de acogida buscan activamente la integración social; los primeros, para mejorar su nivel y condiciones de vida, y ser más aceptados socialmente, y la segunda, para conseguir una sociedad cohesionada. Así mismo, la mayoría de autores que ha escrito sobre migraciones considera que la integración social de la inmigración entraña un proceso bidireccional y recíproco de adaptación entre los inmigrantes y el país receptor (Park, 1928, pp. 887-888; Gordon, 1964, p. 74; Fischer, 1982, p. 206; Bauböck,

1994a; Alba y Nee, 2003, p. 25; Navas Luque *et al.*, 2004, pp. 53-55); también lo entienden así organismos encargados de organizar su acogida, como la Comisión Europea (Comisión Europea, 2003a, pp. 8-9; 2003b, pp. 17-18) o el Gobierno español (MTIN, 2007, p. 173).

En textos filosófico-políticos (Touraine, 1997; Habermas, 1996/1999; Taylor *et al.*, 1992/2003), en planes administrativos sobre inmigración (MTIN, 2007; 2009; Pérez Yruela y Rinken, 2005), en reflexiones sociológicas (Ribas, 2004) o en directrices políticas (Comisión Europea, 2003b), la integración social se presenta como un concepto multidimensional. Parten de una perspectiva holística, según la cual el inmigrante no es solo un trabajador, sino el miembro de una familia, de una comunidad étnica, de una cultura, es una persona que tiene raíces y vínculos con su país de origen, y que pertenece a diferentes redes sociales. Esto se debe, en parte, al objetivo global y holístico de estos textos, que tienen en cuenta las diferentes dimensiones de la persona y de la sociedad que se activan con el fenómeno migratorio.

Ahora bien, cuando se realizan estudios empíricos e investigaciones aplicadas, normalmente los autores operativizan el término y suelen centrarse solo en algunas de sus dimensiones. Portes y Massey han señalado que no se ha realizado aún una teoría holística de las migraciones que pueda dar cuenta de cualquier fenómeno migratorio, debido a la compartimentación temática del fenómeno (vivienda, educación, sanidad, trabajo, integración social, etc.) y debido a las múltiples disciplinas que pueden hacer aportaciones (economía, antropología, sociología, psicología, etc.). Por ello recomiendan el uso de teorías de rango medio y la delimitación del objeto de estudio y de las dimensiones (Portes, 1997), así como la elaboración de un marco teórico que recoja las aportaciones de las distintas teorías que se han elaborado sobre migraciones (Massey *et al.*, 1993). Siguiendo sus consejos, a continuación pasamos a operativizar la medida de la integración social de los inmigrantes.

Hay autores que conciben la integración como un concepto que no se puede operativizar y medir (Bauböck, 1994b; Ribas, 2004), sino que sirve para reflexionar sobre la situación de los inmigrantes y de la sociedad. Bauböck señala que «no existe una medida objetiva de la integración en el estudio de las sociedades. La concepción de integración tiene una connotación positiva en la medida en que nos remite a la noción de cohesión y además presupone una idea normativa de qué es o lo que debería ser el orden social deseable» (Bauböck, 1994b, p. 10). Ribas, por su lado, considera que «el concepto de integrado no es un concepto cuantificable. Podemos distinguir posiciones, estructuras, condiciones... pero no podemos medir la integración como resultado de un cálculo; gene-

ralmente, el concepto se utiliza en función de las políticas que adoptan los países» (Ribas, 2004, p. 193). Otros autores, como Fuglerud y Engebrigsten (2006), consideran que la forma de medir el éxito del proceso migratorio y de la integración propiciado por el capital social, no capta los beneficios psicológicos y sociales de las redes, y otros aspectos culturales. Consideran que la concepción del capital social en términos de movilidad social es tomar el punto de vista de la mayoría dominante y defender sus intereses, y descuidar el punto de vista e intereses de los inmigrantes. Estamos de acuerdo en algunas limitaciones de la forma de medir tanto la integración como el capital social, en concreto, en que no permite medir los beneficios psicológicos de pertenecer a redes sociales. Pero defendemos la utilidad de llegar a un acuerdo sobre una manera objetiva de ver si el capital social y las redes proporcionan una mejora del nivel de vida de los inmigrantes y una mayor integración.

En esta otra línea, encontramos varios autores que consideran que sí se puede medir y cuantificar la integración social de los inmigrantes. Estos distinguen entre medidas subjetivas o *soft* (en qué medida el inmigrante se siente que forma parte de la sociedad) y medidas objetivas (relacionadas con la inserción sociolaboral, el progreso socioeconómico y la adquisición del nivel de vida medio de la sociedad de acogida) (Díez Nicolás, 2005; Barsotti *et al.*, 2006; Portes *et al.*, 2011). Díez Nicolás, por ejemplo, construye un índice de integración en base a variables objetivas, como tiempo que los inmigrantes llevan en España, si están empadronados o no, si disponen de tarjeta sanitaria o no, si habitan en vivienda (y no en instituciones) o si carecen de ella, y si el entrevistado o el cabeza de familia tiene trabajo con contrato (Díez Nicolás, 2005, p. 80). Barsotti *et al.* (2006) también construyen un índice de integración que agrupa variables objetivas relativas al ámbito económico, laboral, residencial y relacional.

También está extendida la idea de que con la medida de las variables objetivas, especialmente las socioeconómicas, puede indicarse mejor la integración en su conjunto (Portes y Bach, 1985; Touraine, 1991; Gaudier, 1993, p. 64; Martínez Veiga, 1997, p. 282; Borjas, 1999/2001; Portes y Rumbaut, 2006; Waldinger *et al.*, 2007; Waldinger, 2007). El argumento principal es que si se tiene éxito laboral y socioeconómico se puede conseguir con más facilidad la integración en el resto de ámbitos como el residencial, el educativo, el social o el cultural, mientras que al revés la relación no es tan directa. Varios organismos y autores parten de esta premisa. Por ejemplo, el Consejo Económico y Social del Estado, en un informe sobre inmigración y mercado laboral, destaca que la estrategia de integración a través del empleo es la más efectiva y

predominante (CES, 2004). El Colectivo IOÉ ha enfatizado que la lógica económica es un elemento fundamental para estudiar las trayectorias migratorias (1999, p. 182). Pérez Yruela y Rincken (2005) consideran que las dimensiones jurídico-administrativas, sociolaborales y residenciales son las cruciales en relación al proceso de integración; y, de entre ellas, destacan la integración sociolaboral, pues de conseguirse con éxito puede abrir las puertas a otros factores que inciden en la calidad de vida del inmigrante, como es su nivel de vida, la ubicación residencial y el estatus social.

Por todo ello realizaremos una aproximación a la integración social del inmigrante a partir de sus dimensiones socioeconómicas, y lo haremos viendo en qué medida los indicadores socioeconómicos de los inmigrantes de diferentes procedencias quedan por encima o por debajo de su propia media (Spector, 1992), y en qué medida el inmigrante, desde su llegada, experimenta una movilidad sociolaboral y económica ascendente.

### 3.2. El debate entre asimilacionismo y pluralismo cultural

Uno de los debates en migraciones más prolíficos de las últimas décadas es el que se ha dado entre el paradigma asimilacionista y el pluralista. Vamos a revisarlo brevemente para ver en qué consisten ambas posturas, y tomar aquellas aportaciones conceptuales que puedan ser útiles al análisis. Estas dos corrientes responden de diferente manera a la cuestión de qué comportamiento conlleva una mayor integración: adoptar la cultura del país de destino y priorizar las relaciones con los autóctonos por encima de las relaciones con el propio colectivo o mantener la propia cultura y conservar muchas relaciones con el propio grupo étnico. El asimilacionismo mantiene la primera postura y el pluralismo cultural la segunda. Otras formas con que se expresa la idea del pluralismo cultural (Gordon, 1964) son: retención cultural —*cultural retention*— (Gans, 1999), resistencia étnica —*ethnic resilience*— (Portes y Bach, 1985), igualdad de las diferencias (Flecha, 1997) o multiculturalismo (Kymlycka, 1996; Comisión Europea, 2003a). En esta investigación tenderemos a utilizar pluralismo cultural, aunque en ocasiones podamos utilizar alguna de las otras.

De acuerdo con Gans (1999), dentro de este debate, hay que distinguir entre el aspecto normativo —lo que deberían ser las relaciones entre mayoría y minorías culturales— y el empírico —lo que se da en la rea-

lidad—. En cuanto al aspecto normativo, el pluralismo cultural establece claramente que el objetivo de la integración social es conseguir posiciones sociales independientemente de la cultura, etnia o religión del inmigrante. Lo que coincide con la definición de integración que utilizamos. Mientras que para el asimilacionismo, la adquisición de la cultura del país de destino parece más importante para la cohesión social de la sociedad. En cuanto al aspecto empírico, en cambio, las fronteras se difuminan. Autores de la corriente asimilacionista, como Alba y Nee (1999, 2003), proponen quitar al concepto «asimilación» toda su carga ideológica, y utilizarlo por su capacidad explicativa de las dinámicas sociales que se inician al ponerse en contacto diferentes grupos étnico-culturales. Y autores de la corriente pluralista, como Portes y Rumbaut (2006), utilizan el concepto «asimilación» también desde su carácter descriptivo y explicativo de fenómenos sociales asociados a la inmigración.

Gans (1999) considera que la realidad es un continuo entre asimilación y pluralismo cultural, en el que a menudo hallamos posiciones intermedias; por esto cree que el debate entre ambas posturas se ha polarizado excesiva e innecesariamente. Según este autor, hay que contextualizar la aparición de ambas perspectivas para entender mejor su uso y significado. Los asimilacionistas eran investigadores pertenecientes a la mayoría cultural en Estados Unidos, lo que hacía que les preocupara más la asimilación. Por su parte, los retencionistas eran investigadores pertenecientes a las propias minorías étnicas, y eso suponía que se centraran más en estudiar los efectos de la retención de la propia cultura. En consecuencia, el autor propone utilizar ambos conceptos —asimilación y pluralismo—, pues describen dos fenómenos complementarios (*ibid.*, p. 161). Finalmente, encontramos autores que mantienen posturas pluralistas, pero que utilizan el concepto de asimilación o aculturación desde su definición más objetiva y operativa (Gordon, 1964; Massey *et al.*, 1987; Zhou, 1999; Portes y Rumbaut, 2006). A continuación, vamos a realizar una revisión de los conceptos para llegar a una definición operativa de aculturación y asimilación que sean útiles para analizar tanto la movilidad como la integración social.

#### 3.2.1. El asimilacionismo y el pluralismo clásicos

Encontramos la elaboración sociológica del asimilacionismo en diferentes autores: a principios del siglo XX en textos y estudios de la Escuela de Chicago sobre inmigración en los Estados Unidos, como los de Burgess (1921/2010) y Park (1930, 2010), los de Thomas y Znaniecki (1918-1920/2004) sobre los campesinos polacos o los de Handlin (1979)

sobre los irlandeses; posteriormente, en los trabajos de Gordon (1964, 1970), Shibutani y Kwan (1965) o Sowell (1981) y, en la actualidad, en los de Alba y Nee (1999, 2003).

A lo largo de la revisión del concepto se pueden distinguir dos grandes acepciones. Una en la que asimilación se parece mucho a integración social, entendida como participar en cualquier ámbito de la sociedad independientemente del propio origen cultural, para lo que los inmigrantes tienen que dominar una serie de competencias, conocer y respetar una serie de valores y normas. Por ejemplo, Park concibe la asimilación como «participar, sin hallar prejuicios, en la vida política y económica común [...]. Esto implica, entre otras cosas, que en todos los asuntos de la vida cotidiana el inmigrante es capaz de conseguir un sitio en la comunidad en base a sus méritos individuales sin ninguna referencia valorativa o calificativa a su origen racial o a su herencia cultural» (Park, 1930, p. 281).

Otra acepción, que pone el acento en la adquisición de los patrones culturales del país de acogida, abandonando los del país de origen, haciendo de la aculturación y de la asimilación sinónimos. Ante esta disyuntiva seguiremos la primera acepción, que es la utilizada por la mayoría de los autores (Park, 2010; Gordon, 1964; Alba y Nee, 2003), y, según la cual, la diferenciación entre el comportamiento cultural y el comportamiento en la estructura social es el proceso crucial para entender el proceso de asimilación (Gordon, 1964, p. 67).

Gordon distinguió siete dimensiones de la asimilación, de las cuales destacamos, por un lado, la asimilación estructural, que consiste en la extensiva participación de los inmigrantes en los grupos primarios de la sociedad de acogida, y que el autor define como la «entrada del grupo minoritario en las camarillas, clubs e instituciones de la sociedad dominante a nivel de grupo primario» (1964, p. 80), y que es la definición de asimilación que seguiremos en esta investigación. En la asimilación estructural, el nivel de integración se indica según si los inmigrantes consiguen ratios parecidos o superiores a los autóctonos en cuanto a nivel ocupacional, nivel educativo, compra de vivienda, formación de familia, y menores en cuanto a delincuencia y problemas sociales (Bernard, 1956, p. 7). Por otro lado, destacamos la asimilación cultural, o aculturación, que consiste en parecerse culturalmente al grupo dominante, para lo que utiliza de referencia los patrones culturales de la clase media de origen anglosajón y religión protestante (Gordon, 1964, p. 72).

Shibutani y Kwan (1965), siguiendo el interaccionismo simbólico de Mead y la Escuela de Chicago, dan un paso más en la teoría asimilacio-



nista al reconocer la existencia de una serie de categorías y estereotipos asociados a los grupos diferentes, que se utilizan para establecer una rutina de trato con ellos. Para estos autores el factor que precede a la asimilación estructural y a la integración social es el cambio en las mentalidades del grupo mayoritario cuando deja de tener prejuicios y estereotipos hacia el grupo minoritario, y no al revés, como alguna vez se ha querido interpretar a Gordon, aunque este no lo dijese. Esto es, cuando la sociedad mayoritaria pasa a considerar que las diferencias étnicas y culturales no deben ser un impedimento para la movilidad social de las minorías y relacionarse con ellas, las últimas empiezan a experimentar más inclusión e integración.

A pesar de haber elaborado el asimilacionismo, la propuesta de Gordon para la sociedad norteamericana se sitúa cerca del pluralismo cultural. Cuando se expresa de forma asimilacionista, aclara que simplemente está describiendo científicamente lo que ocurre en la sociedad, desde una neutralidad valorativa, no porque piense que deba ser de esa manera (Gordon, 1964, p. 247). Desde la perspectiva del pluralismo cultural, asimilación estructural es integración social (*ibid.*, p. 67).

A grandes rasgos, el pluralismo consiste en conseguir una participación plena en la sociedad, aun conservando cada persona su propia cultura, etnicidad o religión. Refugiarse y reforzarse en la etnicidad es una forma de responder a una aculturación que no conlleva integración y progreso socioeconómico. Es una reacción al hecho de que, a veces, aunque se aculturen, los inmigrantes siguen siendo discriminados. Gans explica que esta situación es debida a un desfase entre la aculturación y la asimilación. Este autor distingue entre aculturación (adopción de los valores y normas del país de acogida) y asimilación (inclusión en las instituciones, grupos formales e informales del país de acogida), y subraya que la evidencia empírica muestra que la aculturación se da primero, y no implica necesariamente la asimilación. Es decir, que por mucho que los inmigrantes adopten los valores y normas de la sociedad de acogida, aún pueden verse discriminados y excluidos de los círculos sociales autóctonos y, por tanto, no experimentar asimilación (Gans, 1999, p. 162).

Uno de los principales motivos por los que el propio grupo y la etnicidad proporcionan integración es que el propio grupo étnico supone una inestimable fuente de apoyo, con la que los inmigrantes superan situaciones difíciles y pueden prosperar. Sosteniendo esta perspectiva encontramos dos corrientes. Una que subraya las ventajas funcionales de la etnicidad, por el apoyo material y emocional que proporcionan las comunidades étnicas y migrantes. A menudo, la etnicidad es el único recurso seguro con el que cuentan los inmigrantes; es la base comunal so-

bre la que la estructura social del grupo descansa. Más que un problema social, los lazos étnicos representan una fuente de apoyo emocional y de solidaridad social de cierta importancia en el contexto urbano moderno.

Una segunda corriente se centra en los orígenes de la solidaridad étnica (Greeley, 1971). Los inmigrantes de un mismo colectivo étnico se unen más al ver que, a pesar de adoptar los valores y normas dominantes, siguen siendo rechazados en el acceso a posiciones centrales de la sociedad y siguen excluidos de una integración completa. En esta corriente, las minorías étnicas inmigrantes presentan resistencia debido a la subordinación que sufren en el mercado laboral y a la ideología que lo legitima, que es una de las características del sistema económico y laboral dual. Garantizar la integración social y el acceso al trabajo de las minorías étnicas inmigrantes en base al mérito pondría en peligro la utilidad y función que tiene la inmigración para las empresas y los empleadores. Debido a ello, esta corriente señala que, estructuralmente, el sistema tiende a fomentar una integración parcial de los inmigrantes, y estos tratan de oponerse a esta fuerza apoyándose en el grupo propio.

La situación de rechazo empuja a recrear la etnicidad en los países de acogida. Esto no significa una translación de esa cultura tal y como se encuentra en el país de origen, transportada o importada intacta al país de destino, sino que esta se recrea en interacción con la sociedad de acogida, incorporando algunos aspectos de la cultura dominante, y priorizando aquellos aspectos propios que facilitan mejor la resistencia y supervivencia en el nuevo país. Eso genera un renacer de la etnicidad y del nacionalismo en personas que en el país de origen apenas tenían ese sentimiento e identidad (Portes y Sensenbrenner, 1993, p. 1330; Waldinger, 2007, p. 10). Gans subraya como fenómeno habitual esta reconstrucción, o incluso invención, de la cultura étnica, «que es inventada de nuevo todo el tiempo» (1999, p. 164).

Veamos ahora en qué consiste y cuáles son los trazos principales de la propuesta de pluralismo cultural de Gordon. Una de sus dimensiones es el pluralismo estructural, que consiste en la pluralidad de relaciones que el inmigrante establece, tanto hacia grupos de la sociedad de acogida como hacia su propio grupo. Esta perspectiva promueve que los inmigrantes establezcan sus relaciones primarias con su grupo étnico, ya que es algo que les da seguridad, estabilidad y satisfacción personal. La red social, la comunidad étnica y las instituciones étnicas del inmigrante le proporcionan el apoyo psicológico y social necesario en los primeros momentos de la migración, a la vez que le enseñan, le informan, le ubican, le traducen, etc., ante la sociedad de acogida, y facilitan un cierto grado de aculturación, al hacer de traducción de la cultura del país de

acogida. Para Gordon, el pluralismo cultural combina una aculturación respecto del país de destino con el mantenimiento de la propia cultura del país de origen. La adquisición del idioma, el conocimiento mínimo de la cultura básica del país, le permiten al inmigrante establecer relaciones con grupos secundarios e instituciones: trabajo, escuela, mercado de la vivienda, tiendas, Administración pública, etc. Esta concepción de asimilación cultural, ahora bien, es compatible con el mantenimiento de la propia cultura y lengua «no a expensas (ni denigrando) sino añadido a la propia lengua» (Gordon, 1964, p. 243), lo que, como en el caso anterior, proporciona seguridad y un mayor desarrollo personal.

Años más tarde, analizando la integración de inmigrantes, Portes y Bach (1985) sugieren un proceso complejo relacionado con el pluralismo, según el cual la integración se consigue a través de un mayor conocimiento sobre cómo funcionan las instituciones del país de destino, así como a través de un creciente apego a los lazos étnicos como fuente de apoyo personal. Aquellos inmigrantes que se relacionan más con la vida e instituciones norteamericanas a menudo son los que tienen lazos personales más fuertes dentro de sus propias comunidades. Las barreras sociales y las hostilidades a las que se enfrentan les conducen a recrear sus relaciones primarias dentro de su círculo étnico. Así, la integración social no es simplemente pasar de relacionarse con la propia comunidad étnica a hacerlo con el grupo mayoritario dominante. La integración social es un proceso simultáneo y complementario en el cual crecen los lazos primarios con el grupo étnico, a la vez que se entra e integra en las instituciones de la sociedad de acogida, y se va ascendiendo en sus múltiples jerarquías sociales. En definitiva, estrechar los lazos con el grupo étnico da fortaleza y apoyo, y ayuda a una mayor integración en las instituciones y estructura social de la sociedad de acogida (Portes y Bach, 1985, p. 333).

Una vez hecho este repaso histórico, nos adentramos en la actualidad y encontramos dos elaboraciones teóricas que predominan en el debate internacional sobre integración de la inmigración: la teoría del nuevo asimilacionismo y la teoría de la asimilación segmentada. La primera deriva del asimilacionismo clásico, mientras que la segunda utiliza concepciones que provienen del pluralismo cultural. Aun proviniendo de conceptualizaciones diferentes, podemos encontrar algunas similitudes importantes, que hace que digamos que convergen en cierta idea de integración social.

### 3.2.2. La teoría del nuevo asimilacionismo

Según Alba y Nee (1999, 2003), el asimilacionismo se refiere tanto al proceso espontáneo que tiene lugar al entrar en contacto un grupo mayoritario y otros de minoritarios, en virtud del cual los segundos abandonan aspectos de su cultura y adoptan aspectos de la cultura mayoritaria, como a las políticas que buscan generar o acelerar este proceso. Estos autores reconocen que en la actualidad el concepto asimilacionismo ha cogido mala reputación debido a que se relaciona con la perspectiva ideológica etnocéntrica que predominó en la sociedad y la política norteamericanas al menos hasta la primera mitad del siglo XX. En sus inicios, el asimilacionismo consideraba superior a la sociedad de acogida y pedía a los recién llegados el abandono de su cultura y la adopción de la del país de acogida. A pesar de esto, Alba y Nee abogan por vaciar el concepto de su carga ideológica y aprovechar su capacidad analítica para explicar la integración inmigrante y para comprender las dinámicas sociales relacionadas con la etnicidad (1999, p. 137).

Alba y Nee definen asimilación como «el declive, descenso, atenuación, de una distinción étnica, y de su corolario, de diferencias sociales y culturales» (2003, p. 11). El origen étnico de una persona se convierte cada vez en menos relevante para los miembros de otros grupos étnicos a la hora de tratarse o relacionarse entre ellos, y menos relevante en la determinación de los barrios en los que vivir o de los tipos de trabajos en los que ocuparse. Con lo que la asimilación «no requiere la desaparición de la etnicidad» (*ibid.*).

Hay dos componentes de la definición que Alba y Nee hacen de la asimilación que la acercan mucho a la definición de integración social que usamos en esta investigación. Uno, la bidireccionalidad. No solo cambia la cultura del grupo minoritario sino también la del mayoritario, la del *mainstream*. Así, los recién llegados se asimilarán a una cultura mayoritaria que con el tiempo se ha ido modificando y ha ido incluyendo aspectos de las culturas que fueron llegando a ese territorio. La asimilación ha sido el paradigma para pensar la integración de las sucesivas olas de inmigrantes en Estados Unidos desde la época colonial hasta pasada la mitad del siglo XX. Así mismo, lo que implica asimilarse va cambiando, en la medida que la composición de la sociedad a la que el recién llegado tiene que asimilarse ha ido variando. Estados Unidos cada vez se ha ido diversificando más étnica y culturalmente, y lo que a principios del siglo XVIII se planteaba de los alemanes respecto de la cultura inglesa, más tarde sucedió con los africanos y asiáticos respecto de la cultura europea (*ibid.*, pp. 17-18). Hasta llegar a una situación irreversible, de una socie-

dad cultural y socioeconómicamente heterogénea, en que la cuestión es, por un lado, establecer qué constituye la cambiante corriente mayoritaria a la que hay que asimilarse (*ibid.*, p. 273) y, por el otro, a qué estrato social y grupo cultural se asimila el recién llegado (Portes y Zhou, 1993).

Alba y Nee aplican la perspectiva de la teoría del nuevo institucionalismo de DiMaggio al análisis del comportamiento de los grupos en contacto. A diferencia de la perspectiva económica neoclásica, el nuevo institucionalismo considera que los actores afrontan la incertidumbre de la falta de información sobre todas las alternativas de actuación, tomando decisiones en que las creencias culturales y los límites institucionales juegan un papel importante, y no solo en base a una racionalidad instrumental o acción intencional. Esta perspectiva explica la toma de decisión tanto desde la acción intencional de los actores como desde sus creencias culturales —costumbres, tradiciones, normas, ideología, religión (Alba y Nee, 2003, pp. 36–37)—. Los autores especifican una serie de mecanismos individuales, grupales e institucionales que delimitan las trayectorias de adaptación o integración de los inmigrantes. Distinguen entre las causas próximas (variables individuales y grupales, como capital cultural, económico y social) y las causas distantes (variables estructurales y contextuales, como las leyes, o la estructura del mercado laboral). Así mismo, distinguen entre modos de adaptación más individuales o más colectivos (*ibid.*, pp. 38–39).

Los autores sostienen que asimilación sigue significando la pérdida de peso de la etnicidad en la determinación de la posición de una persona; aunque lo atribuyen no siempre a una acción intencional y a una estrategia buscada por los actores, sino a consecuencias no deseadas de decisiones que el contexto les obliga a tomar en la vida diaria (*ibid.*, p. 38). Esta visión convierte la asimilación en algo inevitable al no considerar la agencia de la persona. Esta, tome la decisión que tome para progresar, obtiene como consecuencia, deseada o no, la asimilación.

En cuanto a mecanismos individuales, los autores destacan que los inmigrantes desde una acción intencional escogen entre mantener su etnia o asimilarse en la corriente mayoritaria, según lo que les proporcione más movilidad ascendente y mejor nivel de vida. Los inmigrantes con más capital financiero y humano tienden a escoger estrategias mixtas, mientras los que tienen menos recursos no tienen otra opción que mantener su etnia, ocupándose en empleos proporcionados por su red étnica y viviendo en barrios étnicos, lo que les empuja a una movilidad descendente (*ibid.*, p. 41). La red social y la comunidad étnica suponen una ayuda muy importante en la primera etapa de llegada y establecimiento del inmigrante, pero para inmigrantes con bajo capital humano

y financiero no ofrece muchas oportunidades de ascenso social más allá del enclave étnico y de trabajos de poca cualificación (*ibid.*, p. 49). Siguiendo esta argumentación, los autores consideran que la vía para el ascenso socioeconómico es asimilarse.

En cuanto a mecanismos grupales, los autores analizan el papel que desempeñan algunas de las dimensiones del capital social en la asimilación. Señalan que en situaciones precarias o difíciles el grupo implementa normas de ayuda a su comunidad que los inmigrantes siguen, no solo por las futuras recompensas de ascenso social, sino también por una cuestión de identidad, porque les hace sentir más que pertenecen a un grupo (*ibid.*, p. 43). Los autores destacan que, en ocasiones, el grupo étnico empuja a adoptar estrategias asimilacionistas. Concretamente, cuando las barreras sociales impiden la movilidad ascendente debido a factores individuales, se activan estrategias colectivas que penalizan la mezcla con otras etnias minoritarias, y premian el parecido con la corriente mayoritaria (*ibid.*, p. 45). Como veremos más adelante, esta estrategia guarda un parecido estructural con la de la resistencia étnica, pero con direcciones opuestas; se sigue una estrategia colectiva en ambos casos, pero en el primero a partir de la aculturación y, en el segundo, a partir de mantener la propia identidad cultural.

El capital humano es un factor que favorece la movilidad ascendente y también la asimilación. Los inmigrantes con alto nivel educativo y alta cualificación laboral dependen menos del grupo para ascender y muestran mayor tendencia a asimilarse. Los inmigrantes de bajos ingresos, en cambio, consiguen movilidad ascendente, pero a diferencia de la teoría de la asimilación segmentada, no por el apoyo de su grupo y su resistencia a asimilarse, sino por el incremento de nivel educativo de la segunda generación (*ibid.*, p. 51).

En cuanto a las variables institucionales, los autores señalan la legislación antidiscriminatoria como el principal factor que favorece la promoción social y la asimilación. Aunque no explican la relación entre tener menos barreras sociales y el aumento de la asimilación, ya que de la misma manera, más igualitarismo podría favorecer la promoción sin tener que renunciar a su propio grupo y cultura. Lo que sí comentan es que debido al carácter formal e informal de las normas, la legislación antidiscriminación no impide que a nivel informal siga existiendo cierto grado de discriminación en la escuela, el trabajo o la esfera pública.

La inmigración llegada durante las últimas décadas en Estados Unidos es mucho más diversa que en épocas anteriores. Los autores destacan que tal heterogeneidad no hace posible generalizar un mismo patrón de

asimilación para todos los grupos, sino que esta será mayor o menor según las diferentes características étnicas, educativas y económicas de la persona, y según los contextos sociales y colectivos a los cuales llegue. En esos procesos de asimilación los profesionales y emprendedores suelen dejar algunas características de su cultura y adoptarán otras de la corriente mayoritaria, mientras que los trabajadores poco cualificados suelen quedarse conminados en los enclaves étnicos, experimentando poca o nula movilidad ascendente y sufriendo un grado considerable de racismo (*ibid.*, pp. 273-274).

#### 3.2.3. La teoría de la resistencia étnica y de la asimilación segmentada

Aunque la teoría de la asimilación segmentada se construyó para explicar el proceso de integración social de las segundas generaciones inmigrantes (Portes y Zhou, 1993; Portes y Rumbaut, 2006, 2009), hay algunos elementos que se pueden aplicar al análisis del proceso experimentado por los recién llegados. La teoría entiende la asimilación como la incorporación en los grupos autóctonos y la consecución de los niveles de vida medios de esos grupos. Así utiliza el término asimilación desde su vertiente empírica y por su capacidad descriptiva. La diferencia entre esta teoría y la de Alba y Nee se halla en las variables que acaban escogiendo para explicar una mayor o menor integración social. La teoría de la asimilación segmentada pone el énfasis en los aspectos positivos del mantenimiento de la propia cultura en contextos desfavorecidos, diciendo que a medio plazo evita la movilidad descendente, mientras que la teoría de la nueva asimilación lo pone en los aspectos negativos, diciendo que produce movilidad descendente o estancamiento.

La teoría de la asimilación segmentada surgió en respuesta a una serie de cuestiones que la teoría asimilacionista clásica, el multiculturalismo y la perspectiva estructural dejaban sin resolver. El asimilacionismo postulaba que cuanto más tiempo estuviesen los inmigrantes en un territorio mayor integración social conseguirían. Pero en la práctica se constatan bolsas de pobreza en determinados grupos étnicos a pesar del paso de los años, y a pesar de presentar algunas características individuales favorables para la integración, como un alto capital humano. En algunos casos, aunque los padres consigan cierto avance, sus hijos se ven envueltos en espirales de exclusión por motivo étnico del que les es difícil salir. Aunque, efectivamente, hay una parte de la segunda generación que consigue altos niveles académicos, y otra que no sale del ambiente callejero de las bandas y que entra en círculos delictivos. Así, una

de las principales aportaciones de esta teoría es la de tener en cuenta los contextos de recepción en los que se inserta el inmigrante (Zhou, 1999).

Otra de las cuestiones que no quedaba bien resuelta con la teoría tradicional de la asimilación era la definición del estrato de población al que se asimilaban los inmigrantes. La sociedad de acogida no es homogénea, ni es inmutable; está conformada por varias etnias y culturas, y a medida que van llegando olas migratorias va cambiando su composición. Debido a este último hecho, Alba y Nee (2003), desde la teoría del nuevo asimilacionismo, proponen que la corriente mayoritaria va cambiando y que, por ello, la asimilación es un fenómeno relativo a cada época. Pero, por su parte, la teoría de la asimilación segmentada intenta explicar qué determina el segmento de la sociedad americana al que un grupo inmigrante acaba asimilándose. Para responder a esta cuestión elaboran un modelo complejo que recoge múltiples variables, agrupadas en tres dimensiones fundamentales: las características individuales del inmigrante (como la edad, el nivel educativo, las cualificaciones profesionales, el capital económico, el nivel de inglés), el contexto que le acoge (como las políticas del gobierno receptor, las actitudes de la población autóctona y las características de la comunidad étnica) y su estructura familiar. Con ellas construyen, más que unas hipótesis exhaustivas que haya que contrastar con los datos, una serie de tipos ideales, una tipología de modos de incorporación que ayuda a orientar el análisis (Portes y Rumbaut, 2001/2009, p. 93).

Tanto en las primeras como en posteriores elaboraciones del modelo de análisis, se perfilan tres posibles escenarios de integración social (Portes y Zhou, 1993; Zhou, 1999; Portes y Rumbaut, 2001/2009): a) una movilidad social ascendente a partir de una aculturación e integración económica en las estructuras normativas de la clase media; b) una movilidad social descendente aculturándose e integrándose en las clases bajas; c) una integración económica en las clases medias, acompañada de una débil aculturación y una decidida apuesta por preservar los valores y la solidaridad étnicas. En los últimos trabajos, el modelo se vuelve más complejo con la introducción de variables intermedias, de tipo contextual. Portes y sus colaboradores otorgan importancia a la interacción entre la serie de variables individuales y contextuales, de forma que un mismo capital humano puede dar como resultado una rápida movilidad ascendente, o un estancamiento, según el capital social de la persona y el contexto en que se asiente. Portes adopta una perspectiva interaccionista, y otorga un gran peso a las interacciones con el grupo de iguales en la determinación de las decisiones de los inmigrantes; además reconoce el papel de la agencia, según el cual el inmigrante tiene cierta



libertad para escoger el grupo con el que se rodea (Portes, en comunicación personal).

Por su utilidad, queremos subrayar algunos componentes de las principales dimensiones del modelo (Portes y Rumbaut, 2001/2009, pp. 73-75). En primer lugar, los autores miden el capital humano a partir del nivel educativo, la experiencia laboral y el conocimiento de idiomas. En segundo lugar, las políticas del gobierno receptor pueden consistir en la exclusión (por ejemplo, la persecución y expulsión a que están sometidos los inmigrantes no regularizados), la aceptación pasiva (conceder permiso de residencia, pero sin activar ninguna política de integración) o el fomento activo (cuando se promueve algún colectivo concreto o existe un convenio especial por el que se contrata en origen). En tercer lugar, las actitudes de la sociedad receptora vienen determinadas en gran medida por la raza del inmigrante, y siguen el principio sociológico de que cuanto más similares a la mayoría de la sociedad en su aspecto físico, clase social, lengua y religión, más favorable es su recepción y más rápida es su integración. Por ello, la raza, además de aspecto individual, puede tomarse como variable colectiva, pues despierta un comportamiento de recepción parecido en grandes estratos de la sociedad de acogida. En cuarto lugar, hallamos el nivel ocupacional, el sueldo medio y la densidad de la propia comunidad étnica; cuanto mayores sean, más favorecerán la inserción sociolaboral y la movilidad ascendente. Finalmente, destacan la composición familiar, en concreto la presencia del padre y la madre biológicos, como factor de éxito en la adaptación social.

### Cuadro 3.1.

Modelo del proceso de asimilación segmentada

Primera generación		Segunda generación			
Factores de fondo	Patrones inter-generacionales	Obstáculos externos	Resultados esperados		
Capital humano de los padres Modos de incorporación Estructura familiar	Aculturación disonante	Discriminación racial Afrontada directamente y sin ayuda	Mercados de trabajo bifurcados Afrontados solo con recursos individuales	Subculturas de los entornos urbanos deprimidos Sin mensaje que contrarreste las actitudes y los estilos de vida de confrontación	Asimilación descendente
	Aculturación consonante	Afrontada directamente con ayuda familiar	Afrontados con orientación parental y recursos familiares	Mensaje neutralizador basado en las aspiraciones familiares	Predominio de la asimilación ascendente, bloqueada a veces por la discriminación
	Aculturación selectiva	Filtrada a través de las redes étnicas y afrontada con apoyo familiar y de la comunidad	Afrontados con orientación respaldada por recursos familiares y comunitarios	Mensaje neutralizador basado en las aspiraciones familiares y las redes comunitarias	Asimilación ascendente combinada con biculturalismo

Fuente: Portes y Rumbaut, 2001/2009, p. 88.

Algunas de las aportaciones más interesantes de esta teoría es la inclusión de interacciones entre variables, como el ritmo de aculturación y asimilación de los hijos con el de los padres. Con ello se obtienen aculturaciones consonantes (en caso de que vayan a la par y en la misma dirección) o aculturaciones disonantes (en caso de que tengan muy diferentes ritmos y en direcciones distintas). Las aculturaciones consonantes favorecerán la colaboración y darán como resultado mejores procesos de integración que las aculturaciones disonantes.

En síntesis, la idea es que el inmigrante se asimila a aquel grupo con el que tiene más contacto, y la forma de no experimentar un descenso en el caso de que el contexto de recepción sea la clase baja es resistir a la aculturación y no asimilarse, desarrollar la solidaridad étnica y a partir de ahí promocionar. Salir o alejarse del grupo, es alejarse del sistema de reciprocidad en el que las comunidades están asentadas. Por este motivo, esta opción perjudicará a los inmigrantes con menos estatus social y

capital humano, mientras que no incidirá negativamente en el ascenso de los inmigrantes con mayor nivel académico (Waldinger y Feliciano, 2004, p. 380).

Varios autores han revisado la teoría de la asimilación segmentada con nuevos datos empíricos y han ido introduciendo algunos matices. Waldinger, por ejemplo, constata que las posibilidades de la segunda generación están circunscritas en los lazos de la red étnica, lo que supone cierta movilidad, aunque muy leve (2007, p. 7). Este autor enfatiza que el capital social y la dependencia en el trayecto favorecen la promoción de los hijos de trabajadores no cualificados, en la tercera o cuarta generación. Así, en el segundo contexto de recepción, Waldinger y Feliciano (2004, p. 379) concluyen que no se cumplirá la predicción de que los hijos de trabajadores poco cualificados experimentarán una movilidad descendente debido a varios motivos: como que a través del contacto con otras minorías étnicas se aprende a superar la discriminación; como que se aprende que no hay estratos por debajo de los que ocupan sus padres; como que el hecho de que sus padres estén en lo más bajo de la estructura ocupacional hace que no puedan descender más, o como que la red hace que se orienten y accedan a trabajos más cualificados.

#### 3.2.4. Convergencia de escuelas hacia la integración social

La revisión de bibliografía sobre aculturación, asimilación e integración de los inmigrantes ha aclarado varias cuestiones importantes que recogemos y resumimos en estas conclusiones. Una parte importante de los autores de migraciones revisados utiliza el concepto de asimilación, algunos apoyando explícitamente su uso, una vez suprimidas las cargas ideológicas que ha tenido en el pasado (Alba y Nee, 2003), unos cuantos distinguiendo su lado normativo de su lado empírico (Gans, 1999) y otros simplemente utilizándolo desde su definición operativa (Portes y Rumbaut, 2006, 2009). Lo que nos interesa de la literatura sobre asimilación es su utilidad para explicar la integración social. En este sentido, la aportación principal es que una persona está tanto más integrada cuanto más puede relacionarse con el resto de personas y cuanto más puede participar en la sociedad de acogida independientemente de su origen cultural y étnico.

Una interesante aportación del debate entre asimilación y pluralismo es la distinción entre aculturación y asimilación. A partir de la revisión bibliográfica, definimos aculturación como la adopción de los valores, normas y formas culturales mayoritarias del país de acogida, independientemente de que se conserven o se pierdan las propias del país de

origen. De este modo, definimos asimilación como la inclusión de los inmigrantes en los círculos sociales, grupos informales, asociaciones e instituciones del país de acogida; esto es, el aumento del número de relaciones con personas de la cultura mayoritaria del país de acogida, independientemente de que se mantengan o se reduzcan las relaciones con el propio grupo (Gordon, 1964; Gans, 1999; Alba y Nee, 2003; Portes y Rumbaut, 2006).

Hecha esta distinción, se puede profundizar en el análisis entre la aculturación y la asimilación y la integración social. Por ejemplo, hemos visto, por un lado, que la aculturación no determina la entrada en los círculos sociales autóctonos, pues eso depende de la voluntad de estos de aceptar a los foráneos. Incluso hemos visto que la aculturación no es determinante para la consecución de mayores niveles de vida, sino que a veces es más útil la conservación de la propia cultura. Por otro lado, entrar en los círculos autóctonos tampoco implica siempre conseguir un mayor nivel socioeconómico, dependerá del nivel de esos grupos. Así, al llegar a un acuerdo sobre el significado de sus principales componentes (aculturación y asimilación), el debate sobre el significado y uso de la asimilación parece diluirse. Muestra de ello es que los diferentes autores actuales utilizan ambos conceptos dejando a un lado las cargas ideológicas.

Las sociedades que acogen inmigración suelen ejercer una fuerza aculturadora hacia los inmigrantes. Les requieren que conozcan la cultura del país de acogida, su idioma y sus costumbres, para poder relacionarse con normalidad y sin dificultades con toda la población. Los primeros asimilacionistas reclamaban una cultura común, un sustrato común de normas y formas de comportamiento, que podían ser fruto de la mezcla de diferentes culturas o ser el predominio de la cultura local. En la medida que eso propiciaba cierto grado de comunicación, aunque no la igualdad de trato (porque las minorías tenían que renunciar a, o no veían reconocida, su cultura), ni la igualdad de resultados (porque, aunque las minorías dominaran la cultura de los autóctonos, podían seguir siendo discriminadas), aparece el pluralismo cultural, defendiendo, tanto a nivel normativo como a nivel práctico, la necesidad de que el inmigrante disponga tanto de la cultura autóctona como de la cultura de origen. Ambas le proporcionan competencias diferentes, le amplían horizontes de relaciones sociales, le aportan seguridades en diferentes ámbitos, y le enriquecen. Le hacen menos dependiente en unos y otros ámbitos. Así, distinguimos diferentes efectos, uno produce una aculturación que empobrece, ya que aparte de adquirir una cultura genera la pérdida de otra; y otro una aculturación que enriquece, ya que no con-

sidera incompatible aprender una nueva cultura con el mantenimiento de la original propia.

Hemos constatado que la sociedad de acogida no es homogénea ni en cuanto a clases sociales ni a culturas. Hay inmigrantes que se aculturán y se asimilan, pero respecto del contexto concreto en el que se asientan. Por ello, el contexto concreto de recepción será un buen indicador del nivel socioeconómico que han conseguido, y que pueden llegar a conseguir. Por ello, el nicho laboral se puede usar como indicador de su posición social.

Para los estratos bajos, una mayor red familiar en el país de destino supondrá una plataforma desde la cual superar las situaciones de desventaja. Pero, al mismo tiempo, una mayor red social, especialmente en el país de destino, puede suponer también un lastre; tanto en el caso de mejores posiciones sociales como en el del inmigrante que quiera promocionar bastante por encima de su grupo.

La perspectiva asimilacionista y la del pluralismo cultural mantienen algunas similitudes, pero también algunas diferencias. Entre las coincidencias destacamos la definición de integración social. El nuevo asimilacionismo entiende por asimilación la pérdida o ausencia de peso de las variables étnicas en la determinación de la posición en la estructura social de la persona inmigrante. En este sentido coincide con la concepción de integración social como algo relativo a la igualdad de derechos, de acceso y de participación en cualquier ámbito de la sociedad, y también con la concepción de una integración que no implique ninguna renuncia a la propia cultura, ni ninguna adopción forzada de la cultura del país de destino.

También hallamos similitudes en la articulación de sus modelos de análisis en torno a dos tipos de variables, unas individuales y otras contextuales. Lo vemos tanto en Portes en sus diferentes estudios (Portes y Bach, 1985; Portes y Rumbaut, 2006; Portes *et al.*, 2010) como en Alba y Nee en su teoría del nuevo asimilacionismo (2003, pp. 41 y s.). Entre las variables individuales están: el nivel educativo, la experiencia laboral, la edad, el sexo y la red familiar. Y entre las contextuales: las políticas migratorias del país de acogida, la densidad de la comunidad étnica y el contexto societal, esto es, el tratamiento que la sociedad de acogida da a cada origen.

Ahora bien, entre las diferencias, destacamos que la teoría de la nueva asimilación considera que permanecer en el grupo étnico genera una movilidad descendente (Alba y Nee, 2003, p. 41), mientras que la teoría de la resistencia étnica (Portes y Bach, 1985) o la teoría de la asimilación

segmentada (Portes y Zhou, 1993) consideran que, para los estratos bajos y medio-bajos, mantenerse en el propio grupo étnico proporciona movilidad ascendente.

Se pone de manifiesto que la densidad de la red, por sí misma, no es suficientemente explicativa de una movilidad ascendente o descendente, o no es explicativo de una asimilación o de una resistencia étnica. La opción por una acción u otra depende de la voluntad y decisión del individuo y del grupo. Una vez tomada la decisión, entonces sí parece que la mayor densidad y tamaño de la red favorece la decisión que se haya tomado. Veamos un ejemplo, Zhou apunta que podemos encontrar en las minorías étnicas inmigrantes aspectos culturales favorables a la educación, como el respeto a los profesores y a la institución, y también una valoración socioeconómica, como el considerarlo una vía de movilidad ascendente. Ambas características promueven un refuerzo positivo en la descendencia que aumenta la probabilidad de éxito escolar y posterior integración social, en función de lo vinculados que estén estos a sus redes familiares (Zhou, 1999, p. 205). Así, siguiendo un modelo de resistencia étnica, encontramos éxito académico de los hijos en familias asiáticas con parientes con bajo nivel de inglés, en redes con pocos lazos con los nativos. El factor clave es el valor dado a la educación. Así la etnicidad puede ser un factor favorable a la integración social.

Portes y Rumbaut (2006) confirman este último aspecto, en un análisis de estudiantes de secundaria, en el que hallaron que el estatus socioeconómico de los padres, el tiempo en Estados Unidos y las horas de trabajo incidían en los resultados académicos, pero controlando estos factores no desaparecía la influencia de la etnicidad. Ahora bien, el grupo que afronta una discriminación y un etiquetaje en el sistema educativo, encuentra en su etnicidad un refuerzo psicológico y social para afrontar tal rechazo, pero no obtiene con ello éxito educativo y, por tanto, integración. Que es el caso documentado de chicanos y mexicanos en Estados Unidos (Suárez-Orozco, 1991).

Así se explica el mayor éxito educativo de la comunidad asiática en Estados Unidos que resiste étnicamente, a diferencia del mayor fracaso de otros grupos que también resisten, como los chicanos: los primeros tienen una alta valoración de la educación, y cuanto mayor sea su red más podrán implementar estos valores e inculcárselos a su descendencia y hacerlo cumplir; mientras que otros grupos implementan los valores de ir contra la escuela y el éxito escolar, porque representan la cultura hegemónica que les oprime (Portes, 1998; Alba y Nee, 1999, p. 150). También se explica la mayor asimilación de la comunidad cuando se lo

plantea como estrategia colectiva para conseguir una mayor promoción social (Alba y Nee, 2003, p. 45).

## 3.3. Integración social en las teorías de migraciones

Las migraciones internacionales son un hecho estructural en la gran mayoría de las naciones industrializadas, así como en parte de las naciones subdesarrolladas, que se han convertido en emisoras. Gran parte de las sociedades de los países desarrollados son multiculturales o están en camino de serlo. A pesar de ello, autores como Massey *et al.* (1993) y Portes (1997) consideran que la base teórica para comprender las fuerzas subyacentes a las migraciones permanecen débiles, que el imaginario popular permanece anclado en los conceptos, modelos y asunciones del siglo XIX, y que, en la actualidad, no hay una teoría coherente de las migraciones internacionales, sino solo un conjunto fragmentado e incoherente de teorías que se han desarrollado desconectadas o desvinculadas las unas de las otras, a veces pertenecientes a diferentes disciplinas. Las tendencias teóricas y de investigación actuales sugieren que una completa comprensión de las migraciones internacionales no puede conseguirse solo desde una disciplina o desde un solo nivel de análisis (Massey *et al.*, 1993; Portes, 1997; Arango, 2013). Massey, en concreto, propone tomar nota de las aportaciones útiles que podamos hallar en las diferentes teorías. Que es lo que hacemos en los siguientes subapartados.

### 3.3.1. La teoría económica neoclásica, macro y micro

La teoría económica neoclásica macro explica el inicio de la migración por el diferencial entre los sueldos entre los países de origen y de destino, y por el desequilibrio entre la oferta y la demanda de la mano de obra. La mano de obra cualificada emigra de países desarrollados a países en vías de desarrollo donde esta escasea, y la mano de obra sin cualificar hace el camino inverso, hacia países desarrollados, donde el sueldo que reciben representa unos ingresos considerables comparados con los que reciben en su país de origen, aunque sea bajo duras condiciones físicas y laborales, y sueldos muy ajustados.

Los trabajadores extranjeros se integran en los mercados laborales de los países receptores en aquellas ocupaciones que la población autóctona no quiere realizar por sus duras condiciones físicas y laborales. La escasez de mano de obra en posiciones poco cualificadas fuerza a los

empleadores a subir el sueldo para dar atractivo a ocupaciones duras, a condición de ver disminuidos sus beneficios. Con la contratación de trabajadores inmigrantes provenientes de países en vías de desarrollo solventan esta situación consiguiendo una mano de obra motivada que no demanda mayores sueldos. Así, la perspectiva ortodoxa ve el trabajo inmigrante como un complemento a la escasa mano de obra doméstica.

Normalmente, la política laboral y de extranjería protege la mano de obra nacional y regula la entrada de inmigrantes, permitiendo solo aquella mano de obra necesaria para el progreso del sistema económico. Auspiciados por un generoso Estado del bienestar, la mano de obra autóctona aumenta su periodo educativo y formativo, y experimenta movi­lidades laboral y socialmente ascendentes, hacia trabajos mejor remunerados y de mayor estatus.

La mano de obra inmigrante, con el tiempo, va adquiriendo experiencia y habilidades; entonces sale rentable contratarla en niveles superiores de ocupación. De este modo, la teoría neoclásica contempla cierto movimiento laboral ascendente a medida que pasa el tiempo. Los sitios vacantes se volverán a ocupar con la llegada de nuevos inmigrantes. En resumen, la teoría económica neoclásica propone una integración del inmigrante en el mercado laboral, en aquellos lugares que empresas, gobiernos y, en cierta medida, la sociedad, les ofrece. Según el caso será una inserción laboral en desventaja y con cierta discriminación.

La aportación teórica de la economía neoclásica justifica la utilización de la variable PIB del país de origen como predictor de los ingresos y nivel ocupacional alcanzado en el país de destino; cuanto mayor sea el PIB del país de origen, mayor probabilidad de conseguir altos ingresos y alto prestigio ocupacional. Se trataría de una variable colectiva, pues en un principio afecta de forma parecida a todas las personas de un mismo origen nacional.

Según el modelo microeconómico clásico, de la elección individual, los actores racionales individuales deciden emigrar porque el cálculo de costes y beneficios les lleva a esperar de la migración una tasa positiva de beneficios, normalmente monetarios. Las personas emigran allí donde pueden rentabilizar sus conocimientos y habilidades, y ser más productivos. Este modelo, además de comparar los sueldos de un sitio y otro, tiene en cuenta algunas inversiones requeridas por la migración, como el coste del viaje, el coste de manutención mientras viajan y buscan trabajo, el esfuerzo de aprender un nuevo idioma y cultura, las características del nuevo mercado laboral, y los costes psicológicos de cortar antiguos lazos e iniciar nuevos.



Siguiendo a Borjas (1990), vemos que los emigrantes estiman la posibilidad de emigrar internacionalmente calculando los costes y beneficios, y dirigiéndose a aquellos sitios en los que esperan obtener un mayor beneficio neto en un determinado tiempo. En este modelo juega un papel importante el capital humano, calculado a partir del nivel educativo, la experiencia laboral, la formación y el dominio del idioma del país de destino. El capital humano incrementa la probabilidad de ser contratado en el país de destino, incrementa el sueldo a percibir y, en consecuencia, la probabilidad de emigrar. Y está directamente relacionado con el nivel ocupacional en el país de destino, cuanto más nivel formativo, mayor nivel ocupacional se podrá conseguir.

Esta teorización anima a incluir en la ecuación migratoria todos los factores que disminuyen los costes y aumentan los beneficios de la migración, sean estos características individuales, condiciones sociales o determinadas tecnologías. Y entre ellas incluimos las redes sociales y la comunidad inmigrante, que destacan por la ayuda que suponen para financiar el viaje, conseguir alojamiento, encontrar trabajo, aprender el idioma y la cultura del país de destino, o prevenir el estrés y los costes psicológicos de la migración.

La principal crítica que se ha realizado a estas teorías es que no explican por qué emigran las clases trabajadoras y medias en lugar de las más empobrecidas, que son las que experimentan mayores diferencias de sueldo entre el país de destino y el país de acogida. Como tampoco explican por qué para dos países con estructuras salariales parecidas, uno tiene mucha emigración mientras que el otro apenas tiene (Portes y Rumbaut, 2006, p. 16).

En resumen, las principales aportaciones que recogeremos de esta teoría son, por un lado, tener en cuenta el peso del capital humano del inmigrante, que le permite conseguir mejores niveles ocupacionales y promocionar más laboralmente; y, por otro lado, incluir en la ecuación de esta promoción aquellos factores que disminuyen los costes de la migración y aumentan sus beneficios.

#### 3.3.2. La teoría de la nueva economía de la migración

La Teoría de la nueva economía de la migración corrige algunas de las limitaciones de la economía neoclásica. Una diferencia importante es que un aspecto clave de las migraciones es que la decisión de emigrar no la lleva a cabo un actor individual aislado, sino un conjunto de personas, normalmente familias u hogares, que actúan colectivamente, no solo para maximizar los ingresos previstos, sino también para minimizar los

riesgos y superar las limitaciones provocadas por fallos del mercado. A diferencia del individuo solo, los hogares y las familias pueden controlar amenazas hacia su bienestar económico, diversificando las fuentes de recursos y las ocupaciones de sus componentes; por ejemplo, ocupándose unos en el mercado laboral local, y otros en el extranjero (Stark y Levhari, 1982; Stark, 1984; 1991; Katz y Stark, 1986; Lauby y Stark, 1988; Stark y Taylor, 1989).

En los países desarrollados hay muchos mecanismos para hacer frente a situaciones difíciles: se puede pedir un crédito a un banco, recurrir a compañías aseguradoras, a programas gubernamentales, invertir estos recursos en un nuevo negocio, etc. Mientras, en los países en vías de desarrollo no existen tales instituciones, porque o son muy precarias o están fuera del alcance de la mayoría de la población. La estrategia familiar ante esta situación consiste en diversificar la cartera de ingresos enviando algún componente de la familia a la zona urbana y, o, a un país extranjero desarrollado (Stark, 1991, p. 56).

A diferencia de la teoría neoclásica, para Stark, la migración depende del sentido de privación relativa de los hogares, y no de que los ingresos absolutos crezcan o disminuyan. Si los vecinos de una familia prosperan mucho, es más probable que esta se plantee la migración, a pesar de que haya obtenido mayores ingresos que en años anteriores. Y, al contrario, si un año disminuyen sus ingresos, pero mejora su situación respecto de su entorno, quizás no se plantee la migración. Este mecanismo activa las migraciones en aquellos sitios en los que hay personas que han emigrado con éxito; los vecinos y conocidos que sienten esta privación relativa empiezan a emigrar también. Aumenta, también, la probabilidad de que emigren a sitios donde ya tienen familiares o amistades, los cuales les ayudarán a establecerse. Con lo que un gran número o proporción de inmigrantes de un mismo origen en un municipio o provincia puede facilitar una mayor llegada.

Ante la dispersión geográfica de los trabajadores activos de la familia, el cumplimiento de los acuerdos del proyecto familiar requiere alguna o varias de las siguientes acciones: un gran control del cabeza de familia, un acuerdo de cooperación, acuerdos de seguro mutuos, controlar problemas de previsión de riesgos o el cumplimiento de contrato (Stark, 1991, p. 65). Siguiendo a Coleman (1990), podemos considerar que el emigrante que viaje acompañado de otros familiares, o se dirija a destinos donde haya otros familiares, cumplirá más las normas y los acuerdos debido a este mayor control de los acuerdos por parte del grupo.

Ahora bien, como Stark observa, la diversificación en sí misma no supone el éxito del proyecto migratorio y de la inserción laboral en el país de destino. Los riesgos de la migración son altos y los intentos de entrar en sectores bien remunerados pueden fallar; la entrada en sectores poco remunerados es inestable y discontinua (*ibid.*, p. 60). Por ello, recibir apoyo de otros familiares o conocidos emigrados puede seguir constituyendo un factor clave para el éxito en la inserción laboral y en la integración social.

La estrategia de diversificación de las fuentes de ingresos familiares puede contribuir, al menos de dos maneras, al éxito de la migración. Por un lado, no está necesariamente contrapuesta a emigrar acompañado, o a dirigirse allí donde haya parte de la red familiar. Puede diversificarse la procedencia de los ingresos sin que la persona emigre sola, puede emigrar con su cónyuge e hijos, con alguno de sus hermanos o primos, mientras otra porción de la familia extensa está en el país de origen, o en otros municipios. Por otro lado, el bienestar del grupo familiar proporciona una fuente de sentido y una motivación para emigrar y para conseguir un trabajo con el cual cumplir su objetivo dentro de la estrategia familiar.

Algunos de los mecanismos descritos por esta teoría refuerzan la importancia de la red familiar y social del inmigrante, como, por ejemplo, los conceptos de estrategia familiar de dispersión espacial bajo un compromiso o de acuerdo de ayuda mutua; todos ellos otorgan un papel al colectivo que está en consonancia con el papel que puede jugar el capital social del inmigrante.

#### 3.3.3. La teoría del mercado dual de trabajo

Para un mejor análisis hay que poner en relación el comportamiento económico y laboral de los inmigrantes con el contexto económico en el que aterrizan en el país de destino. Este se ha caracterizado, desde los años setenta, por una reestructuración económica con el paso de la sociedad industrial a la sociedad de la información, con el fenómeno de la globalización y extensión del capitalismo a cada rincón del planeta, y con una serie de crisis cíclicas, de ajustes entre los sistemas financiero, laboral y económico (Castells, 1998; Sassen, 1988).

Este contexto de reestructuración económica ha generado la eliminación y precarización de muchos trabajos en las manufacturas y su sustitución por un abanico de trabajos de bajo nivel orientados a trabajadores inmigrantes y que, por tanto, no presentan sueldos adecuados, ni estabilidad en el empleo o posibilidad de promoción (Sassen,

1988). La estructura ocupacional tiende a dualizarse: se presenta con pocos trabajos de tipo medio y aumentan los estratos inferiores poco cualificados y los superiores muy cualificados (Piore, 1980; Gorz, 1997). En este escenario, los inmigrantes que entran en las partes bajas de la estructura ocupacional tendrán serias dificultades para experimentar una movilidad social ascendente, porque los puestos intermedios son escasos (Portes y Zhou, 1993).

Piore muestra una teoría en la que explica cómo los países desarrollados generan una demanda de mano de obra poco cualificada, que es la que atrae una inmigración que llega para cubrir dicha demanda. Se trata de trabajos duros, con contratos precarios, sin regularizar, con sueldos por debajo de la media, y que los nativos no quieren realizar. El autor señala la evidencia de que, en cualquier país, los inmigrantes no están esparcidos o distribuidos uniformemente por toda la estructura industrial, categorías ocupacionales y estructura ocupacional, sino que se hallan concentrados en algunos sectores y ocupaciones.

La teoría del mercado dual de trabajo de Piore (1980) se aleja de los análisis basados en la toma de decisión del actor individual, al considerar que la migración internacional deriva de la demanda de mano de obra característica de las modernas sociedades industriales y de su estructura económica. Las migraciones no están causadas por factores de expulsión (bajos sueldos o paro), sino por factores de atracción; especialmente por una inapelable necesidad de mano de obra extranjera, que es fruto de cuatro características fundamentales de las sociedades industriales avanzadas: una inflación estructural, problemas de motivación de los trabajadores locales, dualismo económico y las características de la mano de obra.

Según Piore, los mercados laborales están compuestos por dos segmentos, uno primario, formado por trabajos estables en grandes empresas, y otro secundario, compuesto por trabajos más inestables en pequeñas empresas. Por un lado, caracterizando el segmento primario, hallamos un proceso común en todos los países industrializados de creación de oligopolios que controlan una significativa parte del mercado, que se basan en la tecnología de la información para aumentar la productividad, y que pueden cargar sobre los consumidores todos los incrementos de los costes de producción. Las relaciones laborales han experimentado luchas tanto con las clases directivas como con las clases trabajadoras. Así, uno de los principales objetivos de los oligopolios es conseguir estabilidad en estas relaciones laborales, principalmente a través de la burocratización y de la creación de mercados internos de trabajo.

### 3. La integración social de los inmigrantes

La burocratización consiste en sustituir el sistema basado en el control personal de los trabajadores por otro sustentado en la adhesión a unas normas impersonales. La constitución de unos mercados internos de trabajo conlleva la existencia de unos escalafones laborales graduados. Generalmente, se contrata personal para los primeros escalafones, y se consigue llegar a los escalones superiores a través de una promoción interna. Proceso mediante el cual se adquieren mayores sueldos y estatus, hecho con el que se procura la lealtad e identificación del trabajador con la empresa.

Por otro lado, caracterizando el segmento secundario, existe un conjunto de pequeñas empresas que operan en un entorno de gran incertidumbre, en mercados locales o regionales, que dependen de tecnologías que ellos no producen y que se basan en procesos de producción que requieren trabajo intensivo. No tienen mercados internos de trabajo debido a su pequeño tamaño y capacidad de producción, y parte de los beneficios descansan en la rebaja de los sueldos. Las relaciones laborales se basan en un control directo y fuerte de la mano de obra, la disciplina se impone a menudo con la amenaza de despidos. En este segmento, la experiencia y el currículum no son una garantía de altos ingresos, seguridad o estabilidad laboral. La viabilidad de este proyecto descansa en la existencia de una mano de obra abundante y carente de poder.

Tener estabilidad laboral, mayor sueldo y estatus depende, sobre todo, según esta teoría, de estar en una empresa del primer segmento, en un oligopolio, y no disfrutar de estas condiciones está vinculado a trabajar en una pequeña empresa del segundo segmento. Así podemos encontrarnos dos personas con niveles educativos y laborales parecidos, pero en situaciones desiguales, ya que una es directivo en un oligopolio y la otra en una pequeña empresa. Lo mismo sucedería con dos peones, uno con posibilidad de promocionar dentro del mercado interno de trabajo, y el otro sin esa posibilidad. En ambos casos la primera situación proporciona mucha más estabilidad y posibilidades de integración social que la segunda.

Bajo esta perspectiva, las migraciones, más que equilibrar desajustes del mercado laboral mundial, son un elemento que tiende a perpetuar los desequilibrios del mismo, pues sigue manteniendo mercados laborales duales en los países desarrollados (receptores de emigración), y en un primer momento tampoco genera trabajo en los países menos desarrollados (emisores de emigración).

Según la teoría del mercado dual de trabajo, la estructura económica reserva las posiciones laborales menos cualificadas y más precarias a

los inmigrantes extranjeros, especialmente a los de países en vías de desarrollo; pero también a aquellos que vienen de países desarrollados, pero provienen de las posiciones sociales más bajas o que son minorías étnicas allí (Izquierdo, 1996). Esto explica por qué en España los inmigrantes no compiten con los autóctonos por buenos puestos de trabajo, porque están confinados, por el mercado y por políticas de inmigración, a aquellos trabajos que los españoles no quieren hacer (Arango, 2003; Flecha *et al.*, 2004; Garrido, 2008). Eso genera nichos laborales para los inmigrantes (Pumares *et al.*, 2005, p. 19).

A pesar de esto, la teoría considera que los inmigrantes extranjeros se contentan con menores sueldos y niveles bajos, debido a que conocen la dificultad de promocionar y a que cualquier trabajo que consigan ya supone unos ingresos y un estatus valorados positivamente en el país de origen. En el mercado laboral primario, un inmigrante difícilmente estará sin regularizar; el propio interés y poder del oligopolio regularizará su situación. En cambio, el segmento secundario del mercado laboral es terreno abonado para los trabajos sin contrato, independientemente de que los inmigrantes estén en situación regular o irregular. Los inmigrantes en situación irregular lo saben y principalmente buscan trabajo en este segmento.

El mercado laboral dual actúa como factor contextual, según el cual todos aquellos inmigrantes que encuentran trabajo en el segmento secundario tendrán más dificultades para promocionar social y laboralmente que aquellos ocupados en el segmento primario, así que esta será una de las principales variables por las que habría que controlar el progreso social conseguido. Pero hay que tener en cuenta, como señalan Massey *et al.* (1993) y Alba y Nee (1999), la dificultad de establecer en la práctica qué es segmento primario y qué es segmento secundario. Normalmente, la distinción entre los sectores «primario» y «secundario» es arbitraria, lo que produce una gran inestabilidad en las estimaciones empíricas y dificultad en clasificar los trabajos en su sector.

### 3.3.4. La teoría del sistema mundial

Varios autores han acuñado la teoría del sistema mundial, que estudia cómo la estructura del mercado mundial se ha ido expandiendo por todo el mundo desde el siglo XVI. Según este enfoque, las relaciones económicas capitalistas, del centro, han ido penetrando las sociedades no capitalistas, de la periferia, generando allí una población propensa a emigrar (Wallerstein, 1974; Portes, 1981; Sassen, 1988, 1991; Castells, 1989).

A fin de enriquecerse y conseguir beneficios, los propietarios y directores de grandes empresas de países avanzados (Europa Occidental, Estados Unidos, Oceanía y Japón) se dirigen a los países pobres en búsqueda de tierra, materia prima, mano de obra y nuevos mercados. De esta manera, el mercado capitalista ha ido penetrando en estos países; en el pasado con el colonialismo y la acción de los gobiernos, y en la actualidad con las políticas neocoloniales, las empresas multinacionales y el beneplácito de las élites nacionales de los países en vías de desarrollo que colaboran en el proceso a cambio de ganancias.

Las desigualdades que genera un capitalismo que se va expandiendo originan, en cada vez más población, la necesidad de moverse a la búsqueda de mejores oportunidades. Estas desigualdades vienen provocadas por el hecho de que la tierra, los recursos y la mano de obra pasan a estar controlados por el mercado. Viejas formas de regular el trabajo y los recursos, más sostenibles, más ecológicas y menos extremas que las del mercado capitalista han ido desapareciendo. Estas teorías analizan la situación de la tierra, los recursos naturales, la mano de obra, los vínculos materiales y los ideológicos.

Respecto a la tierra señalan que, al convertirse la agricultura en industrial y extensiva, grandes terrenos pasan a ser de un solo propietario, y lo que antes eran pequeñas plantaciones para el trueque y la autosubsistencia que alimentaban miles de familias, ahora son una sola extensión, con miles de asalariados que no cobran lo suficiente para comprar en el mercado los alimentos que ellos han cosechado. Se sustituyen relaciones de reciprocidad y relaciones en base a roles prefijados, por trabajo pagado, lo que aumenta el individualismo. Se ofrece trabajo en factorías, se contratan mujeres que cobran menos que los hombres, y aumenta el paro en los hombres. Socializa a las mujeres para el trabajo industrial y el consumismo, pero sin proporcionarles unos ingresos suficientes para colmar estas necesidades. La comunidad se va desintegrando, lo que afecta negativamente a la cohesión social.

La penetración del sistema capitalista hace a las personas más proclives a emigrar, pues genera vínculos materiales e ideológicos con el centro que, a su vez, origina una demanda de trabajadores inmigrantes. El desarrollo material de un mejor y más eficiente sistema de transporte para las materias primas y los productos manufacturados es aprovechado también para el transporte de pasajeros, con lo que aumenta la capacidad global de trabajadores emigrantes.

El proceso genera vínculos económicos entre centro y periferia. A veces estos vínculos vienen del tiempo de las primeras colonizaciones, en las

que se implantaron en la periferia sistemas administrativos y educativos iguales que los del centro. La penetración económica e institucional influye en la socialización, forma de pensar y comportamiento de los ciudadanos de los países periféricos. Las campañas publicitarias y los medios de comunicación de masas refuerzan estas conexiones ideológicas y culturales. La televisión transmite los estilos de vida y los estándares de vida del mundo desarrollado, y los anuncios de agencias de publicidad extranjeras promueven los nuevos gustos de los consumidores en la periferia. La población desea visitar los países desarrollados, comprobar y vivir su estilo y nivel de vida. Las inversiones capitalistas fomentan cambios que provocan una población desarraigada y móvil en la periferia, mientras que a su vez forja fuertes vínculos culturales y materiales con los países-centro, generando movimiento transnacional.

Aparecen las ciudades globales, unas grandes concentraciones de servicios financieros, bancarios, profesionales, administrativos y de tecnología punta a los que les sale a cuenta concentrarse en grandes ciudades para ahorrar en capital humano, en transacciones e intercambios materiales o de información (Castells, 1989; Sassen, 1991). En estas, aumentan, por un lado, trabajos altamente cualificados y remunerados y, por el otro, trabajos sin cualificar y con bajos sueldos. Los inmigrantes cualificados se ocupan en los primeros, mientras que el grueso de inmigrantes se emplea en trabajos sin cualificar, los que no quieren hacer los nativos.

Las redes de negocios e información por todo el mundo, la homogeneización de la cultura y la extensión de las expectativas de consumo han propiciado una fuente inagotable de mano de obra. Los países del centro, ante esta situación, no necesitan el ejercicio de la fuerza, ni siquiera estrategias de reclutamiento de mano de obra en origen, sino simplemente regular una oferta de mano de obra permanentemente disponible.

La migración internacional tiene lugar especialmente entre antiguas potencias coloniales y sus excolonias. Debido a los vínculos culturales, lingüísticos, administrativos, de transporte, de comunicaciones y de inversiones, sus relaciones se desarrollaron libres de competencia exterior durante la era colonial, y generaron mercados transnacionales y sistemas culturales específicos. Una mayor penetración de los países occidentales, de sus empresas multinacionales, su cultura económica, sus tratados y convenios económicos, sus apoyos políticos, puede favorecer los flujos migratorios en un sentido y otro. Este es el caso de los países latinoamericanos y España.



En estas teorías pueden agruparse aquellos estudios que han puesto el acento en el papel de las agencias de reclutamiento de trabajadores inmigrantes en origen, ya sean empresas privadas o gobiernos a petición de los empresarios. Estas acciones marcarían la diferencia a la hora de determinar quién emigra y quién no, y si lo hace hacia trabajos más estables y garantizados o más irregulares y precarios. En la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 (ENI 07) que utilizaremos para el análisis hay una pregunta que puede indicarlo, que es si el inmigrante vino con un precontrato con una empresa española.

Hay dos aportaciones que recogemos de la teoría del sistema mundial para el estudio de la promoción social de los inmigrantes. Una es que los vínculos coloniales ofrecen mayores facilidades para la integración social, lo que en el caso de España se traduce principalmente en facilidades principalmente para las personas procedentes de Latinoamérica. Y otra, que la acción institucional en forma de búsqueda de mano de obra en origen o la precontratación representan una ventaja para la inserción sociolaboral y la siguiente integración social en el país de acogida.

## 3.4. Movilidad social y movilidad laboral de los inmigrantes

En los anteriores subapartados hemos revisado argumentos que recomendaban el uso de indicadores socioeconómicos para medir la integración social. Así mismo, se consideraba integración social acercarse a la media poblacional en indicadores de comportamiento económico, político y social (Gobernado, 1999, 2010). En la medida en que, en general, la migración implica cambios en las posiciones sociales de las personas, la movilidad social se presenta como otro de los fenómenos idóneos para estudiar la integración social de los inmigrantes, para describir qué distancia guardan respecto de las posiciones medias de la población, y cómo las van salvando. En este subapartado profundizaremos en la conceptualización, medida y uso de la movilidad social en la teoría sociológica en general, y en su aplicación al estudio de la integración de los inmigrantes en particular.

### 3.4.1. Sorokin y la movilidad social

El precedente teórico de Sorokin lo encontramos en los funcionalistas. Estos concibieron la estructura social desde un punto de vista organicista, la sociedad como un organismo en que cada parte cumple una función. Las personas se ubican en la estructura en función del talento

que tengan y la formación que adquieran. Algunos trabajos son más importantes y necesarios para la supervivencia del grupo, entrañando más dificultad que otros, por lo que demandan personas con las competencias y nivel formativo suficientemente altos. La sociedad establece mecanismos e incentivos para que las personas más capaces lleguen a esos sitios. Así, la movilidad social responde a características, habilidades y nivel formativo de la persona. Dentro del funcionalismo también encontramos las posturas evolucionistas, que conciben que la humanidad sigue una evolución lineal, progresiva e ininterrumpida de menor a mayor desarrollo, entendiendo como desarrollo la industrialización. Los países menos desarrollados deben industrializarse para evolucionar.

Para Sorokin (1927), la movilidad social era el movimiento realizado por las personas dentro de una estructura piramidal, en la que los estratos toman diferente tamaño según la estructura y organización de los sistemas económico, político y ocupacional. En algunas sociedades la pirámide es más estrecha, más jerárquica y la movilidad más difícil, mientras que en otras es más ancha, con más clase media, y la movilidad más factible. Por ejemplo, si atendemos a la estructura ocupacional, algunos países tienen poca diversidad ocupacional y tendrán menos movilidad laboral, mientras que países con mucha diversificación ocupacional, tanto en cuanto a tipos (horizontal) como en cuanto a calificaciones (vertical), presentarán mayor movilidad.

Las actuales sociedades occidentales tienen una estructura social jerarquizada en distintas clases y estratos sociales, aproximadamente en forma de pirámide truncada o rombo, en la que una minoría tiene posiciones sociales altas, con un estatus social muy valorado y un alto poder adquisitivo, una mayoría de posiciones intermedias, con estatus sociales y poder adquisitivo suficiente como para vivir sin carencias y cierta capacidad de ahorro, y otra minoría, aunque mayor que la minoría más rica, de personas con estatus bajo y poco poder adquisitivo.

La movilidad social, así mismo, puede ser de tipo vertical u horizontal. Es de tipo vertical (ascendente o descendente) si una persona se mueve de una posición jerárquica a otra de la estructura social. Por ejemplo, si el inmigrante cambia de nivel ocupacional, de posiciones poco cualificadas, de poca responsabilidad, más precarias y menores sueldos, a niveles superiores, más cualificados, con mayor responsabilidad, estabilidad laboral y mejores sueldos. Y la movilidad puede ser horizontal, entre posiciones sociales o laborales dentro de la misma jerarquía. Una movilidad de este tipo puede darse cuando un inmigrante cambia de trabajo, cambia de sector económico, pero sigue estando en trabajos poco cualificados, en las mismas condiciones laborales y un sueldo pa-

recido; por ejemplo, al pasar de camarero a peón de la construcción. Es más, este cambio concreto puede suponer un perjuicio al comenzar en un trabajo en el que se carece de experiencia, aunque sea en la misma categoría ocupacional, teniendo que aprender su desempeño.

Sorokin examinó cómo afectaban los diferentes ciclos al volumen y tipo de movilidad, y a partir de sus observaciones elaboró la teoría de los ciclos sociales (1937/1962). Desmarcándose de posturas evolucionistas, sostuvo que las sociedades iban experimentando ciclos de mayor y menor movilidad. Por ejemplo, en las sociedades tradicionales había barreras religiosas y jurídicas a la movilidad. En las sociedades modernas estas barreras se eliminan y, con la meritocracia, la movilidad pasa a depender del nivel formativo e instructivo de la persona. Así mismo, el autor distingue factores endógenos, que tienden a reducir la movilidad y a procurar el cierre social; por ejemplo, las élites tienen el poder y buscan mantenerlo controlando la movilidad social. Pero hay también factores exógenos, como el desarrollo económico, político y tecnológico, que pueden imprimir una fuerte movilidad social. Aspecto que nos interesa en este punto, pues en los ciclos de mayor desarrollo la movilidad social ascendente es más frecuente que en los ciclos de menor desarrollo.

Por ejemplo, tomando de referencia la época de mayor auge económico de Estados Unidos, los años cincuenta y sesenta, Chiswick (1977) realizó la previsión de que los inmigrantes alcanzarían en dos décadas la paridad retributiva con los autóctonos, que es una forma de medir su integración. En cambio, Borjas le corrigió al observar las décadas de los años setenta, ochenta y noventa, y comprobar que la paridad no se conseguía (Borjas, 1990, 1999/2001).

Después de la Segunda Guerra Mundial el sistema entró en una época de grandes cambios estructurales, económicos, tecnológicos y sociales, que modificaron profundamente la estructura ocupacional y de clases. Empezó a haber una mayor movilidad social que en épocas anteriores. España, debido a la dictadura y la autarquía, no participó de este desarrollo hasta entrados los años sesenta, y lo hizo en parte siendo país emisor de emigración hacia países más ricos y productivos. Más adelante, en la década de los años ochenta, la globalización económica supuso otro aumento de la actividad a todos los niveles, destacando el económico y el demográfico. Esto activó en gran medida migraciones internacionales, brindando a los inmigrantes oportunidades y esperanzas de movilidad laboral ascendente en los países a los que emigraban. A pesar de esto, tales movilidades tampoco fueron automáticas ni demasiado intensas; por un lado, debido a las restricciones a los méritos de los inmigrantes establecidas por las legislaciones, las políticas y la propia

sociedad. Y, por el otro, debido al proceso de globalización, que no ha estado exento de crisis cíclicas, propias de los reajustes entre los componentes financiero, tecnológico, político, ecológico y sociocultural del sistema capitalista. La presente investigación se centra en el momento de bonanza económica previa a la crisis que empezó en 2008, por tanto, en un contexto que permitió cierta movilidad ascendente, teniendo en cuenta las mencionadas limitaciones (Bernardi *et al.*, 2010).

Una de las características de la inmigración es el aspecto motivacional. Su motivación para elevar el estatus, que de hecho es uno de los motivos por los que ha emigrado. Warner y Srole plantearon que esta motivación estaba en relación inversa a la posición social que la persona ocupa (de forma que cuanto menor posición, mayor motivación) y en relación inversa a la resistencia que los estratos superiores ofrecen a las nuevas entradas (Warner y Srole, 1945). Esta concepción se ha revisado posteriormente; por ejemplo, Merton, con el concepto de privación relativa, nos muestra cómo la fuerza para la movilidad social proviene de compararse con otros en posiciones inmediatamente superiores, y no de hacerlo con los más alejados (Merton, 1949/2002). Así mismo, diferentes autores de migraciones se han mostrado críticos con la explicación del diferencial de sueldos entre el país de origen y el país de destino de la teoría económica clásica, y han señalado el potencial explicativo de la privación relativa (Stark, 1991). A menudo las migraciones las realizan estratos medios con cierta preparación y cierto capital, más que los estratos más empobrecidos (Massey *et al.*, 1993, p. 456; Portes y Rumbaut, 2006, p. 16).

En definitiva, del debate en torno a la movilidad social nos interesa destacar que una movilidad ascendente proporciona mayores probabilidades de integración social, y por eso nos interesa saber cómo se ha medido y construido el concepto para aplicarlo a los datos con los que trabajaremos.

#### 3.4.2. Medición de la movilidad social. Las aportaciones de J. Goldthorpe y E. O. Wright

En la literatura sobre estructura social hay varios elementos que sirven de indicador de la posición social de una persona. Hay al menos dos autores de referencia que han teorizado sobre qué indicadores usar para ubicar las personas en la estructura social. Lo han hecho principalmente en base a la posición ocupada en el mercado laboral y en la economía. Estos son el neoweberiano John Goldthorpe y el neomarxista Erik Olin Wright. Según estos, y con algunas diferencias entre ellos, la movilidad

social puede medirse como el paso de unas ocupaciones, estatus social o ingresos a otros.

#### 3.4.2.1. *John Goldthorpe*

Goldthorpe realizó una escala de clases sociales a partir de las ocupaciones categorizadas en función del nivel de renta, el grado de seguridad económica y las posibilidades de ascenso económico, por un lado, y de la posición en las jerarquías de control y autoridad en el trabajo, por el otro. Este autor siguió la clasificación de tres factores que hizo Weber: propiedad de los medios de producción, estatus y poder. A la hora de aplicar estos factores al análisis de la situación de un trabajador hay que fijarse en qué sueldo recibe, si es propietario o no de los medios de producción, lo valorada que está socialmente su ocupación y la posición de poder, es decir, si tiene personas a su cargo sobre las cuales él decide qué deben hacer o no. El autor resalta cómo hay una serie de posiciones intermedias que se han consolidado con la modernización y complejización del capitalismo. Los propietarios ya no poseen la cantidad de conocimientos técnicos necesarios para organizar el proceso productivo y por eso deben contratar trabajadores que sí los poseen; así cabe ver la posición en las jerarquías de control y autoridad en el trabajo. Por otro lado, con las acciones, la propiedad de la empresa se divide y se reparte. Una forma de controlar esta nueva clase es tenerla satisfecha y conseguir que sea siempre productiva y que trabaje a favor de los objetivos de la empresa con un buen sueldo, garantizándole estabilidad y promoción laboral. Otra es procurando su identificación con los objetivos de la empresa, haciéndola partícipe de las decisiones. La clasificación definitiva de Goldthorpe (1992) que adaptaremos a los datos ofrecidos por la ENI 07 para evaluar la movilidad laboral de los inmigrantes es:

- Todos los profesionales y directivos (incluyendo grandes propietarios), técnicos de alto nivel y supervisores de trabajadores no manuales.
- Empleados no manuales de rutina de la Administración y el comercio, personal de ventas y otros trabajadores de servicios.
- Pequeños propietarios, artesanos autónomos y otros trabajadores por cuenta propia con o sin empleados (que no sean del sector primario).
- Campesinos y pequeños propietarios y otros trabajadores autónomos del sector primario.

- Técnicos de grado medio, supervisores de trabajadores manuales y trabajadores manuales cualificados.
- Trabajadores manuales semicualificados y no cualificados (que no sean del sector primario).
- Campesinos y otros trabajadores del sector primario.

#### 3.4.2.2. Erik Olin Wright

Wright (1994) intenta salvar la distancia existente entre el mapa conceptual de clases trazado por Marx y el análisis concreto de la formación de clases y de lucha de clases. Para eso vuelve a reflexionar sobre las categorías estructurales y las trabaja a fin de incluirlas en una teoría de rango medio, que incluye una parte teórica y una parte empírica. En ese trabajo corrige anteriores estudios suyos y vuelve a basarse en el concepto de explotación para definir clase social. Con ello gana poder explicativo sobre el antagonismo presente en algunas relaciones de clase. Para que haya explotación deben darse tres condiciones (Wright, 1994, pp. 70 y s.): a) el bienestar material de un grupo de personas depende de las privaciones materiales de otros (ante recursos limitados hay quienes los consiguen, y hay quienes no); b) la relación causal anterior implica la exclusión asimétrica del explotado del acceso a ciertos recursos productivos. Esto suele estar apoyado por la fuerza en forma de derechos de propiedad (unos son propietarios, y otros no); y c) el mecanismo causal que traduce la exclusión en diferencias de bienestar conlleva la apropiación de los frutos del trabajo del explotado por parte de quien controla los recursos relevantes (esto es, la apropiación de la plusvalía).

Los dos primeros puntos describen la exclusión, solo si añadimos el tercer punto podemos hablar de explotación. La explotación define una pauta de interacción en el conjunto de relaciones sociales según la cual que el explotador dependa del explotado da un pequeño poder al segundo. Los empresarios no pueden forzar o coaccionar a sus trabajadores para que rindan más. Para conseguir esto tienen que plantearse cuestiones como la cooperación, la colaboración y ciertos grados de consenso. Ahora bien, en el caso de la inmigración económica, como destacó Piore con la teoría del mercado laboral segmentado, los empresarios precisamente traen o quieren trabajadores inmigrantes porque dan menos problemas, porque tienen menos poder que los trabajadores autóctonos. Después de reformular el concepto de explotación, el autor expone que las clases están enraizadas en la intersección de tres formas de explotación: la basada en la propiedad de bienes del capital, los medios de producción, la basada en el control de bienes de organización, posición

de autoridad dentro de la empresa, y la basada en la posesión de bienes de cualificación o de credenciales, nivel educativo.

Así, podemos decir que las posiciones de clase de una persona vienen determinadas por su posición en cada una de estas tres explotaciones. En síntesis, Wright (1994) construye las posiciones de clase en base a propiedad de los medios de producción, autoridad o posición ocupacional y nivel educativo.

#### 3.4.3. Movilidad laboral y social de la inmigración

En este subapartado distinguiremos tres tipos de movilidad: la laboral, la económica y la social. La movilidad laboral se refiere al paso de una ocupación a otra, y puede entrañar una movilidad vertical, si es entre ocupaciones con distintas categorías, o movilidad horizontal, si es entre ocupaciones dentro de una misma categoría. La movilidad económica sería el cambio o movimiento hacia un mayor o menor nivel de ingresos, de riqueza, de educación, de estatus ocupacional y estándares de vida, por lo que incluiría la movilidad laboral. Y movilidad social sería el movimiento hacia una mayor o menor clase o estatus social (Gans, 2009, p. 154). Generalmente la movilidad económica y la movilidad social están muy relacionadas, y la causalidad puede ir en las dos direcciones. Ese es uno de los motivos por los cuales en esta investigación utilizaremos indicadores objetivos y económicos para medir la movilidad social.

Así mismo, hay que hacer una serie de consideraciones sobre aculturación, asimilación y movilidad. En primer lugar, como hemos visto, aculturación se refiere a la toma de normas, valores y símbolos del país de acogida, y depende de la decisión del inmigrante. Mientras que la asimilación se refiere a la entrada en los círculos sociales y organizaciones formales e informales autóctonos. E, independientemente de cuál sea la voluntad del inmigrante, la decisión de que se produzca recae en gran medida sobre los autóctonos. Gans explica que ha habido cierta confusión entre aculturación, asimilación y movilidad debido a que los estudios sobre asimilación empezaron en Estados Unidos en una época de bonanza económica, de generalizada movilidad ascendente y de llegada de inmigrantes con muy bajo nivel, que solo podían ascender. Esto provocó que se tomara aculturación, asimilación y movilidad económica como sinónimos. Pero, según este autor, la aculturación y la asimilación sirven para que los inmigrantes se parezcan más cultural y socialmente a los autóctonos, pero por sí mismas no implican ninguna movilidad ascendente (Gans, 2007, p. 154). En realidad, son procesos independientes y pueden no coincidir; una persona puede aculturarse,

asimilarse y no experimentar movilidad ascendente, y viceversa, puede retener sus características étnicas, no aculturarse y experimentar movilidad ascendente. También debido a este contexto histórico, se ha estudiado mucho la movilidad ascendente, y se ha prestado poca atención a la movilidad descendente (*ibid.*, p. 152; 2009, p. 1652).

Los autores de migraciones han usado la movilidad social ascendente como una forma de medir la integración social. En la medida en que una gran parte de los movimientos migratorios actuales son económicos, la movilidad laboral y la trayectoria laboral se usan como indicador de la movilidad social. La migración puede entrañar algún tipo de movilidad social, al menos horizontal, pero también vertical. Horizontal porque se pasa por diferente tipo de trabajos, y vertical porque, según la etapa del proceso, se baja o se sube en los escalafones laborales. En general, en los inmigrantes económicos, pasar del país de origen al país de destino conlleva cierta movilidad laboral descendente, principalmente motivado por las restricciones del propio mercado laboral hacia los inmigrantes, que depara los trabajos menos cualificados y en peores condiciones para la inmigración, y por aspectos como el desconocimiento del idioma, del entorno, del mercado laboral, de la cultura, de la sociedad o por la pérdida de red social. Por ello, es frecuente ocuparse en el primer trabajo por debajo del nivel ocupacional que se ejercía en el país de origen. Mientras que en etapas posteriores hay más probabilidades de experimentar movilidad ascendente, aunque no siempre sucede. La participación de los inmigrantes en el mercado laboral y el nivel de ingresos son las dos medidas más usadas en Estados Unidos para medir su progreso económico (Raijman y Tienda, 1999, p. 243).

Varias investigaciones apuntan que, en general, los inmigrantes al principio de su ciclo migratorio suelen ocupar posiciones de la estructura sociolaboral más bajas que las que tenían en el país de origen, y que luego van mejorando (Chiswick, 1978; Colectivo IOÉ, 1999; Cachón, 2009). Una movilidad laboral ascendente consistiría al menos en recuperar las posiciones sociales (estatus, clase, nivel ocupacional) del país de origen e, incluso, superarlas. Tribalat (1991) y Portes (1997), entre otros, se han fijado específicamente en este fenómeno, tanto el intra-generacional, experimentado por el propio inmigrante a lo largo de su proceso, como el intergeneracional, que se produce de una generación a otra, observando las segundas y subsiguientes generaciones.

La cadena de movilidad describe las diferentes ocupaciones que la persona ha ido teniendo, y se basa en la idea de que los movimientos laborales se producen a través de ciertos canales, los cuales influyen en que un puesto de trabajo sea ocupado por trabajadores que proceden



de determinados sitios. Eso va determinando una serie de secuencias habituales o formas de promocionar laboralmente, que dependen de la posición social, el nivel educativo, la residencia o la red familiar (Piore, 1980).

Otro aspecto a tener en cuenta para el estudio de la movilidad social y laboral de los inmigrantes es la movilidad estructural existente en el mercado de trabajo, entendida como aquella movilidad inducida por cambios en la disponibilidad de trabajos (Levine y Spadaro, 1988/1997, p. 452). Un ejemplo sería la movilidad generada por la disminución de trabajos en la construcción y el aumento de empleos en la hostelería. Eso forzaría a una parte de la población a abandonar la primera y dirigirse hacia la segunda. Si las ocupaciones que aumentan son de mayor cualificación, la población y las instituciones deben hacer un esfuerzo formativo y de promoción laboral. Por ello, hay que fijarse en la estructura ocupacional española, así como en aquellos estratos que el sistema económico reserva a los inmigrantes.

Como señala Cachón (2009, p. 240), hay tres conjuntos de factores que inciden en las trayectorias laborales: las constricciones institucionales, las oportunidades de mercado y las estrategias sociales, colectivas e individuales, de incorporación. Constricciones institucionales que incluyen aspectos legislativos, políticos y sociales; que, en el caso español, orientan la contratación de mano de obra inmigrante hacia aquellos estratos laborales y niveles ocupacionales de poca cualificación que los autóctonos prefieren no realizar. Oportunidades de mercado constituidas por la estructura del mercado laboral y las estrategias empresariales. Y estrategias sociales del propio inmigrante y de su red social.

A pesar de que la migración suponga a menudo en su primera fase una movilidad descendente, varios autores han observado una leve movilidad ascendente en los inmigrantes en el caso España, en el periodo de bonanza económica comprendido entre 1995 y 2005. Garrido y Miyar (2010) han observado pequeñas movi­lidades de las posiciones más bajas a las contiguas. Pumares (2006) y Pumares *et al.* (2005, p. 113) han observado un abandono de los sectores menos cualificados, el agrario y el servicio doméstico, hacia los otros; hecho que deja puestos vacantes que en gran medida pasan a ocupar otros inmigrantes recién llegados. Con lo que se cumple una situación estructural que depara, en general, a los recién llegados los estratos inferiores.

Diferentes investigadores han relacionado la movilidad con la adscripción étnica, y con los procesos de asimilación e integración de las primeras y subsiguientes generaciones. Uno de los hallazgos que resaltan

es el doble modelo de movilidad, según el cual los inmigrantes más cualificados tienden a experimentar una movilidad económica y residencial de tipo ascendente, mientras que para los no cualificados el proceso es más lento, o no llega a darse (Glazer y Moynihan, 1963; Alba y Nee, 1999; Portes y Zhou, 1996; Raijman y Tienda, 1999; Zhou, 1999; Borjas, 1999/001; Pumares, 2005, p. 114).

Borjas estudia la movilidad intergeneracional de los inmigrantes en Estados Unidos siguiendo la tesis de Glazer y Moynihan (1970), según la cual la asimilación y la integración no están teniendo lugar debido a que las terceras y cuartas generaciones no se están aculturando respecto del estándar anglosajón. Borjas muestra que muchas de las diferencias culturales y económicas de los grupos inmigrantes se transmiten de una generación a otra, de forma que algunas generaciones siguen sufriendo cierta exclusión étnica y racial. Desde el punto de vista económico, a corto plazo, el país receptor recibe más ganancias de una inmigración segregada, que no esté integrada ni asimilada; pero a medio y largo plazo, las consecuencias económicas, sociales y políticas de no integrar o asimilar «pueden ser desastrosas» (Borjas, 1999/2001, pp. 127-128).

Este autor dice que hay poca movilidad social entre la primera y la segunda generación, y que hay una fuerte correlación positiva entre los resultados socioeconómicos de los grupos étnicos inmigrados y los de sus hijos y nietos (*ibid.*, p. 128). Entre las tres primeras generaciones, la única que mantiene una movilidad ascendente es la segunda. La primera, aunque está muy motivada, aún no está suficientemente integrada o asimilada. La segunda generación recibe la influencia de la primera en cuanto a motivación y valores de ascenso y, por ello, busca tanto mayores sueldos como mejores estatus ocupacionales. Quiere salir de los trabajos «de inmigrantes», los estigmatizados como duros o desagradables y, como ya ha nacido en el país, está suficientemente integrada como para promocionarse. Las segundas generaciones consiguen ir un poco más allá que las primeras, pero aún siguen en trabajos humildes (Waldinger, 2007, p. 9). La tercera generación ha llegado a una cierta acomodación y la promoción no le apremia tanto, aparte de que todo grupo étnico tiene un techo invisible más allá del cual es difícil promocionar (Borjas, 1999/2001, p. 129).

El nivel socioeconómico con el que llegan los inmigrantes determina en un primer momento su ubicación residencial en barrios marginales si es un nivel bajo, o en zonas residenciales de clase media si es un nivel mayor. La migración supone cierta movilidad social descendente, la discriminación étnica en la vivienda puede situar en barrios de niveles socioeconómicos bajos a inmigrantes con alto estatus social en el país

de origen. En ese contexto, tanto los inmigrantes como sus hijos no encontrarán los lazos con la clase media o con miembros de la mayoría dominante, y su integración será menor (Zhou, 1999, p. 198; Checa, 2006; 2007; Checa y Arjona, 2006b; 2007). Como ya hemos visto, los autores de la teoría de la asimilación segmentada observaron tres modelos de adaptación de los inmigrantes y de las subsiguientes generaciones. De esos modelos, solo el primero y el tercero proporcionan una movilidad ascendente, mientras que el segundo genera una movilidad descendente.

Algunos autores han estudiado la integración social en el ámbito de la vivienda como una asimilación espacial o residencial (Massey, 1985; Massey y Denton, 1988). Siguiendo el trabajo de la Escuela de Chicago, Massey y Denton conciben la distribución espacial de los grupos inmigrantes como un reflejo de su capital humano y de su grado de asimilación en sentido amplio. Las características principales son que la movilidad residencial sucede a la aculturación y a la movilidad social, y precede a la integración estructural o social (relacionarse en igualdad y normalidad con grupos autóctonos). Con más dinero, la segunda generación puede salir de los barrios étnicos a barrios con más mezcla, normalmente con mejores escuelas, y puede llevar a sus hijos a la universidad (Waldinger, 2007, p. 7). A medida que los inmigrantes van mejorando su estatus socioeconómico y su posición en el mercado laboral, quieren dejar atrás las zonas residenciales de bajo estatus, y con ellas su grupo de pertenencia. Esto conduce a la dispersión de los grupos minoritarios en barrios de mayoría blanca, en los que tienen más contactos con personas del grupo mayoritario. La mayor proporción de vínculos o lazos con exogrupos les proporciona una mayor integración, aunque también a una mayor aculturación y pérdida de su cultura de origen (Massey, 1985; Massey y Denton, 1988).

Para finalizar este apartado queremos abordar dos cuestiones más. La primera es si la aculturación y la asimilación conllevan movilidad social, o si sucede al revés. Y la segunda es si la movilidad social ascendente proporciona mayor integración social y, en caso de que sea así, para quién, ¿para la persona que la experimenta, para la sociedad en general o para ambos?

Vamos a empezar por la primera cuestión, y para abordarla nos parece interesante la distinción que hace Gans sobre relación y causalidad entre las variables aculturación, asimilación y movilidad social. Este autor señala que son fenómenos distintos y que no siempre hay causalidad entre ellos. Aunque cuando sí la hay, interesa ver qué circunstancias y factores la generan. Por ejemplo, la entrada en organizaciones o grupos

de autóctonos produce movilidad ascendente al inmigrante solo si el grupo es de mayor estatus que el suyo (Gans, 2007, pp. 155-156). La asimilación, entendida como entrada en círculos de autóctonos, da mayores probabilidades de movilidad ascendente ya que puede proporcionar mayores recursos; pero, principalmente, en el caso que la clase social de los segundos sea igual o superior a la de los primeros. Los inmigrantes que entren en los círculos autóctonos pueden usar estas relaciones para conseguir una movilidad ascendente, pero eso no quiere decir que siempre utilicen las relaciones de forma instrumental, ni que cuando lo hacen lo consigan, ya que, normalmente, los grupos tienen formas de impedir el acceso a las personas que no quieren que entren (*ibid.*, p. 155). De un modo parecido, la asimilación residencial consiste en mudarse de un barrio mayoritariamente inmigrante a otro mayoritariamente no inmigrante; pero eso no siempre implica movilidad social. Para ello hay que ver si se trata de barrios o zonas con diferentes estatus sociales (*ibid.*, pp. 155-156). De la misma manera, los matrimonios entre inmigrantes y no inmigrantes, que se presentan como la máxima expresión de asimilación, no suponen una movilidad ascendente si el estatus de la familia del cónyuge autóctono no es mayor que la del inmigrante, o si la familia autóctona no incluye y reconoce al cónyuge inmigrante como uno más de la familia (*ibid.*, p. 156).

La aculturación, en cambio, puede llevar a una movilidad descendente; por ejemplo, si el fragmento de la sociedad de acogida respecto del que se acultura el inmigrante es de bajo estatus, como sucede con las segundas generaciones que se asimilan a las bandas y a la infraclassa en los barrios (Portes y Zhou, 1993). O, por ejemplo, si por aculturarse rechazan realizar trabajos «de inmigrantes», pero se quedan en el paro porque siguen siendo rechazados en trabajos «de autóctonos» (Gans, 1992). En cambio, en algunos casos, resistirse a la aculturación y a la asimilación, conservando la propia cultura y la mayoría de los lazos hacia el propio grupo étnico, puede favorecer la movilidad ascendente. Esto es lo que sucede en el caso de clases medias con capital humano suficiente, y en el de los inmigrantes que trabajan en un enclave étnico próspero (Gans, 2007, p. 157).

En general la movilidad ascendente conduce a la aculturación y a la asimilación; aunque solo sea porque los inmigrantes al ascender tienen mayor número de interacciones con autóctonos que antes. Al ascender de estatus, empiezan a ser aceptados en los clubs privados y asociaciones de empresarios, tienen más relación con autóctonos por cuestiones laborales. Se sienten empujados a adoptar estilos de vida, de ocio y de consumo parecidos a los de los autóctonos, y al adoptar un modo de vida

de estatus social alto dejan de ser vistos con la etiqueta peyorativa de «inmigrantes». Por contra, la movilidad descendente lleva a la aculturación y asimilación respecto de los grupos de clase baja: en las calles de los suburbios se insertan en grupos y bandas de bajo estatus, o al empezar a ser usuarios del sistema de asistencia social entran en contacto con grupos de apoyo multirraciales (*ibid.*, p. 160). La movilidad descendente lleva a la resistencia étnica, pues los inmigrantes son rechazados por su condición de inmigrante y de minoría étnica, y encuentran refuerzo entre su propio grupo (*ibid.*, p. 161).

En la segunda cuestión nos planteábamos la relación entre movilidad e integración social. Para abordarla, nos podríamos imaginar una sociedad sumamente dinámica, pero con una alta desregulación de las relaciones y poco control social, que produjese mucha anomía; esto no produciría precisamente integración social. ¿Y qué ocurre con la movilidad social descendente, proporciona también mayor integración social? La perspectiva funcionalista podría considerar la movilidad descendente que experimentan los inmigrantes en su primera etapa como algo funcional al sistema, que mantiene la integración social de la sociedad: los autóctonos promocionan con la protección del Estado de bienestar, y los inmigrantes recién llegados ocupan posiciones inferiores del mercado laboral por haber llegado los últimos y por no ser españoles. Ahora bien, desde un sentido meritocrático, el hecho de que un trabajador, independientemente de su origen, ocupe posiciones por debajo de su nivel educativo y ocupacional es un desaprovechamiento de capital humano, y no parece una situación que lleve hacia una sociedad con una mayor integración social. Así, que un inmigrante experimente cierta movilidad ascendente, sea porque recupera el nivel ocupacional que tenía en el país de origen o porque durante su estancia en el país de destino ha adquirido experiencia, y en posteriores trabajos se la han reconocido, entonces consideramos que es un buen indicador de integración social.



## 4. El papel de las redes sociales y el capital social en las migraciones

**H**a pasado un siglo y medio desde que Ravenstein (1889) observara una serie de regularidades en el comportamiento de las personas a través de los datos estadísticos de migraciones. Entre tanto, ha habido un gran cambio estructural con el advenimiento de la sociedad de la información y el proceso de globalización. Desde finales del siglo XIX hasta la primera mitad del XX, el paradigma teórico dominante en la explicación de las causas de las migraciones, de sus destinos y de su mantenimiento era el modelo de expulsión-atracción. Una de las principales críticas que recibió era que no explicaba dos importantes aspectos entre las causas de la migración: 1) por qué dos naciones con la misma situación emigran de forma y hacia destinos diferentes, 2) por qué personas de una misma región toman diferentes posturas respecto a la emigración. Este hecho sí es explicado por la presencia de redes sociales y del capital social incrustado en las mismas (Massey *et al.*, 1993; Portes y Rumbaut, 2006, p. 16).

El objeto de estudio de esta investigación es el efecto del capital social de los inmigrantes en su integración social, midiéndola objetivamente a partir del nivel de vida, ingresos o movilidad laboral. De las hipótesis extraemos que hay que profundizar en el comportamiento de la red social y de la comunidad étnica del inmigrante, ver cómo y cuándo

proporcionan apoyo, y cuál es el resultado. La literatura especializada recomienda tener en cuenta o controlar estos efectos por origen étnico, nivel educativo y laboral, ya que tienen un efecto directo en la posición social del inmigrante (Portes y Rumbaut, 2006; Haug, 2008).

A partir de la revisión bibliográfica realizamos un primer apartado introduciendo el peso de las redes y el capital social en las migraciones, un segundo apartado específico sobre redes migrantes, repasando las principales teorías, y un tercero sobre el papel de los distintos tipos de lazos del inmigrante.

## 4.1. El estudio de las redes sociales de los inmigrantes

### 4.1.1. Las redes sociales de los inmigrantes

Como han destacado varios autores, el capital social y la red social conforman una lógica de funcionamiento del flujo migratorio independiente de la lógica económica neoclásica de equilibrio entre oferta y demanda de la mano de obra (Piore, 1980, pp. 16-17; Massey *et al.*, 1993, pp. 448-449; Gurak y Caces, 1998, p. 75; Portes y Rumbaut, 2006, pp. 17-18; Sassen, 2007, pp. 170-171). Si bien en muchas ocasiones las migraciones empiezan por la demanda de mano de obra de empresas en el país de destino, cuando la inmigración ya está establecida y trabajando con cierta estabilidad, autoorganiza la llegada de más inmigrantes procedentes de sus áreas de origen a través de familiares y amigos. Por ello, las redes de inmigrantes una vez establecidas pueden mantener el flujo migratorio sea cual sea la oscilación de su demanda económica, tal y como han subrayado diferentes autores.

La línea de investigación de este estudio se centra en el papel que desempeña el capital social del inmigrante en la integración social del mismo. Uno de los principales componentes que permiten la movilización de este capital es la red social. El estudio de cómo afectan las redes sociales a las migraciones es relativamente nuevo y muy prometedor (Gurak y Caces, 1998). Por un lado, al adoptar la perspectiva de redes sociales pretendemos dar respuesta a una de las cuestiones no resueltas en la investigación empírica existente, que sería en qué condiciones las redes inhiben o estimulan la integración en la sociedad receptora (*ibid.*, p. 98). Por otro lado, hay una literatura sobre redes sociales de los inmigrantes y otra sobre redes sociales en sociología que hasta este momento no se



han citado recíprocamente (*ibid.*, p. 90), y en este trabajo queremos corregir esta tendencia.

La teoría matemática de grafos define la red social como la «serie de puntos vinculados por una serie de relaciones que cumplen determinadas propiedades» (Requena, 1989, p. 139). La teoría de redes muestra cómo la red social de una persona se forma a partir de unidades básicas que son relaciones diádicas (Grossetti, 2009). Sumando eslabones, vinculando personas, se van conformando las redes sociales. Para entender mejor en qué consiste el capital social de una persona es necesario observar su red social, ya que es una herramienta básica que permite plasmar sus relaciones sociales, los recursos a los cuales accede dentro de esa red y los resultados que obtiene en consecuencia.

La teoría de redes describe las propiedades características de una red, como la intensidad de las relaciones, la posición del actor, la accesibilidad de un actor respecto a los demás, la densidad de la red y el rango. Además, permite representar algunas cualidades de las relaciones entre los actores, como su contenido, dirección, duración, intensidad y frecuencia (*ibid.*, pp. 139, 143). Del inmigrante hemos analizado tanto los lazos fuertes como los débiles e institucionales, y lo que consiguen con ellos. También hemos aplicado este tipo de análisis al estudio de la movilidad y la integración social de la persona, que es una de las principales líneas de estudio que se puede realizar con el análisis de redes (Requena, 1989, p. 150; 2008).

Wellman (1979, 1990) propone utilizar el concepto de red social para ver cómo se articula la solidaridad, el apoyo y la integración social en los entornos urbanos cada vez más complejos, ya que el concepto de comunidad local mutila geográficamente el apoyo social. La inmigración acentúa enormemente la dispersión territorial de las relaciones, validando aún más la propuesta de Wellman. El fenómeno migratorio implica la interacción simultánea entre la sociedad emisora y la receptora. Entonces la forma y función de la red social son aún más adecuadas para estudiar la comunidad del inmigrante, para la cual los límites territoriales pierden importancia:

La comunidad reticular de inmigrantes, que se halla en expansión, puede evolucionar de muchas maneras según los recursos y las motivaciones iniciales de la red migratoria, la apertura de la sociedad de destino y los actores económicos. La comunidad reticular puede servir para incrementar la cantidad y la calidad de los recursos disponibles para canalizar hacia la sociedad de origen tanto como para incrementar la incorporación de los inmigrantes en la sociedad de destino (Gurak y Caces, 1998, p. 97).

El concepto de red para explicar las migraciones tiene un fuerte componente teórico e intuitivo, así como una amplia evidencia empírica. Los estudios cuantitativos han demostrado la importancia de las redes sociales como mecanismo que facilita la migración, incluso después de controlar, por la experiencia migratoria previa, las características individuales, familiares y de la comunidad (Curran y Rivero-Fuentes, 2003, p. 290).

Massey *et al.* (1993, p. 448) definen las redes migrantes como «conjuntos de lazos interpersonales que conectan a los migrantes, emigrantes previos y no migrantes en las zonas de origen y de destino a través de sus lazos de parentesco, amistad, y comunidad compartida», la cual es muy parecida a definiciones posteriores: «[...] una red de migración puede ser definida como una combinación de relaciones interpersonales en la cual los inmigrantes interactúan con sus familiares y amigos» (Haug, 2008, p. 588).

Gurak y Caces han realizado un importante trabajo de revisión bibliográfica y síntesis sobre los estudios de las redes sociales de los inmigrantes. En él destacan algunas de las funciones más importantes de las redes en la migración:

[...] amortiguar el peso que tienen sobre los migrantes los costes y la ruptura vital que supone la migración; aislar a los migrantes de la sociedad de destino y mantener sus vínculos con la de origen; determinar, hasta cierto punto, quiénes son los que emigran de las comunidades y las familias; influir en la selección de los lugares de destino y de origen; condicionar la integración de los migrantes en la sociedad de destino; servir como canales de información y otros ítems, y prestar estructuras normativas; por último, dar forma al volumen y la importancia de la migración (1998, p. 79).

Varios estudios sobre el papel del capital social y la red social en la decisión de emigrar muestran que tiene un efecto positivo; cuanto mayor es el capital y red social en el país de destino mayor es la probabilidad de emigrar (Boyd, 1989; Mouw, 2006; Haug, 2008). La evidencia empírica muestra que a través de la red se escogen las personas que realizarán el viaje, y cuál será su destino. La mera presencia de inmigrantes del mismo distrito del país de origen en ciudades, barrios y nichos laborales en el país de destino prueba la existencia de mecanismos de canalización y selección en las redes migratorias (Tilly y Brown, 1967; Malgesini y Giménez, 1997; Malgesini, 1998; Gurak y Caces, 1998, p. 85; Sabater *et al.*, 2013). Massey (1990) formula el mecanismo subyacente: las redes sirven para reducir el coste de la migración al poner información y otros ítems a disposición de un círculo cada vez más amplio de migrantes potenciales. Este mecanismo adquiere implicaciones de gran alcance para

la evolución de los sistemas migratorios. Ahora bien, como decíamos, se ha estudiado mucho sobre el papel de la red social en la decisión y en el patrón de asentamiento de los inmigrantes, pero no tanto sobre su papel en la integración social de los mismos.

Korinek *et al.* (2005, p. 797) subrayan varios factores relacionados positivamente con el asentamiento e integración de los inmigrantes en el país de destino, como formar una familia, residir en un barrio étnico o establecer lazos más allá de la comunidad étnica. Distinguen claramente que el acceso a recursos valiosos depende tanto de la comunidad étnica como de la red social, aunque en diferente medida. De estas dos, la red puede ser más multicultural que la comunidad, ya que puede incluir en mucha mayor medida a autóctonos y a inmigrantes de otras nacionalidades y grupos étnicos.

Como contrapunto a la importancia que diferentes teorías e investigaciones han dado a la etnicidad como variable articuladora de la ayuda y la cohesión de un colectivo, Eve (2010, p. 1235) pone el énfasis en la red. Señala que es la participación en los mismos círculos y actividades —vivir en un mismo barrio, ir a la misma escuela, trabajar en el mismo sitio— lo que crea la mayor parte de lazos. Así, las relaciones con el mismo grupo étnico se dan por preferir personas de la propia cultura, pero, según Eve, sobre todo por proximidad geográfica y de red. Para el inmigrante a veces es difícil entrar en los círculos a los que no pertenece, y más si son de autóctonos; eso es debido a la propia constitución y dinámica de los grupos, que establecen las normas de entrada. A pesar de eso, compartir lugar de trabajo con autóctonos facilita la entrada en sus grupos. Y eso pasa mucho más en ocupaciones cualificadas. Esto sería una explicación desde la perspectiva de las redes, de por qué una mayor cualificación ocupacional es más probable que proporcione mayor integración (*ibid.*, pp. 1236-1237).

Siguiendo cierta lógica de funcionamiento de los sistemas y cierta lógica interaccionista, la acción de las instituciones autóctonas influirá en la conformación de las redes (Collyer, 2005) y, de esta manera, comunidad y red social se influirán mutuamente (Entwisle *et al.*, 2007). Ejemplo de lo primero es que las políticas de control de la inmigración ilegal reducen la posibilidad de uso del capital social. Como resultado, la migración indocumentada utiliza las redes sociales de diferentes maneras. La red social permite esquivar el cerco promovido por las políticas de control fronterizo. Estas no acaban con las redes sociales inmigrantes, sino que las hacen más invisibles y más informales. Aumentan la dependencia de los inmigrantes de los lazos débiles, y disminuye la presencia y el peso de las redes familiares y de las redes extensas. Collyer (2005, pp. 712-

713) documenta el caso de la inmigración argelina en el Reino Unido. Su comunidad es pequeña y no está lo suficientemente establecida como para proporcionar apoyo a los recién llegados. Además, debido al conflicto bélico, está fragmentada y no presenta una cohesión bajo la cual se pueda implementar la solidaridad circunscrita en su propio grupo. En cambio, en una metrópoli como Londres, encuentran apoyo a través de lazos débiles procedentes de otras redes del mismo grupo religioso o étnico. En este caso, los lazos débiles de la solidaridad dentro del grupo étnico o religioso proporcionan mayor ayuda que los lazos familiares más fuertes.

Ha habido diferentes maneras de medir la red social en el campo de las migraciones. Massey *et al.* (1987) definieron redes sociales como redes de parentesco, amistad y paisanaje o vecindad. Orrenius (1999) definió redes migratorias como tener un familiar con experiencia migratoria en el país de destino. Chiswick y Miller (1996) definieron redes sociales por la concentración de personas de un determinado idioma en un barrio. Munshi (2003) definió redes de inmigrantes como la proporción de personas que viven cerca de otras provenientes del mismo país. En esta investigación utilizaremos el número de familiares de la red personal del inmigrante y la localización de estos —cuántos están en España y cuántos en el país de origen o en otros países—. Y dentro de España, si están en la misma vivienda, en el mismo municipio o diseminados por el territorio.

#### 4.1.2. La teoría de redes sociales en las migraciones

Massey *et al.* (1987, 1993) han sido algunos de los autores que más han desarrollado la teoría de redes sociales aplicada a las migraciones. Según su trabajo, las redes sociales de los inmigrantes incrementan la probabilidad de los movimientos internacionales al reducir el coste y los riesgos del viaje, e incrementan la cantidad de ingresos netos de la migración. La conexión a través de las redes constituye una forma de capital social que puede usarse para acceder al empleo en el extranjero. Cuando el número de inmigrantes ha llegado a su límite de saturación, las redes siguen reduciendo los costes y riesgos de la migración, lo que aumenta la probabilidad de emigrar y causa migraciones adicionales, que expanden o aumentan aún más las redes, y así sucesivamente. El comportamiento migratorio se extiende y afecta a cada vez más personas en el país de origen, incluyendo perfiles que no son los habituales de la migración, como mujeres o niños (Massey *et al.*, 1987; Massey, 1990; Gurak y Caces, 1998).

En general, las relaciones familiares conllevan el deber de apoyo mutuo. Por esto, la persona que ha emigrado mantiene una serie de obligaciones con los familiares que no han emigrado en virtud de las cuales les proporcionará acceso al empleo, a la vivienda y asistencia en la medida de sus posibilidades. Cada persona que ha emigrado está unida a un conjunto de personas que se han quedado en origen, formando una red social. Las diferencias de sueldos y de tasas de empleo entre el país emisor y el país receptor de inmigración no están fuertemente correlacionadas con el tamaño del flujo migratorio. Correlacionan más, en cambio, los costes y riesgos de la migración. Y la red social tiene la virtud tanto de reducir costes como de ser una estrategia atractiva para la diversificación del riesgo.

Una vez iniciada, la migración internacional tiende a expandirse a través del tiempo hasta que las conexiones de la red se han extendido tan profusamente en la región de destino que las personas que desean emigrar en la región de partida pueden hacerlo sin dificultad, entonces la migración empieza a desacelerarse. Así, a medida que la migración internacional se institucionaliza a través de la formación y elaboración de redes, se independiza progresivamente de los factores que originalmente la promovieron, fuesen estos individuales o estructurales. A medida que las redes se expanden y los costes y riesgos de la migración disminuyen, el flujo se torna menos selectivo en términos socioeconómicos, y más representativo de la sociedad de origen.

Debido a que el proceso de formación de redes es relativamente independiente de las políticas migratorias y de la acción de las instituciones, los gobiernos tendrán dificultades para controlar los flujos una vez han empezado. Ahora bien, hay ciertas políticas de inmigración, como las que promueven la reunificación familiar, que refuerzan las redes migrantes al dar a los familiares derechos especiales para entrar en el país. Son contradictorias con el control de los flujos migratorios, aunque coherentes con la búsqueda de una mayor integración de los inmigrantes.

En las teorías de redes migrantes vemos una relación clara y directa entre el volumen y la tipología de red, y el éxito de la migración y de su posterior integración. Como se vio en la teoría de la nueva economía de la migración (Stark, 1991), los familiares emigrados ahorran muchos de los costes e inversiones necesarios del proceso migratorio. Como vimos con Gurak y Caces (1989), estas redes sociales, tanto las del país de origen como, sobre todo, las del de destino, pueden proporcionarle ayudas que son clave tanto para el viaje como para la integración.

La globalización ha permitido a personas situadas en lugares recónditos de la geografía mundial acceder a información sobre un amplio abanico de oportunidades laborales y económicas, así como acceder a medios de transporte y de comunicación baratos para emprenderlas. Este flujo de información se ha llevado a cabo gracias al contacto con la comunidad ya emigrada, a través de redes sociales. Estas enlazan poblaciones dispersas y actualizan las oportunidades económicas y laborales de los inmigrantes. Estos vínculos son cruciales para la regulación de los flujos migrantes, para que el inmigrante logre subsistir en la primera etapa de estancia en el país de destino, para encontrar trabajo o para mantenerse informado sobre la situación económica del país de origen.

En síntesis, la teoría establece que en la red social del inmigrante aumenta la probabilidad de emigrar cuando: 1) aumenta la experiencia migratoria y el número de veces que se ha emigrado previamente; 2) el inmigrante está relacionado con alguien que ha emigrado anteriormente; y cuanto más cercana o fuerte sea su relación con esa persona (de más a menos: padre, madre, hermano, tío, primo, amigo, vecino...), y según la calidad de su capital social de la misma (si lleva más tiempo o menos, si está en situación legal o no, etc.); 3) alguien de la propia familia ha emigrado (lo más común es que la influencia de padres a hijos sea muy fuerte); 4) en la comunidad o municipio de origen hay mucha gente que lo ha hecho.

#### 4.1.3. La teoría de la causación acumulada de las migraciones

La teoría de la causación acumulada explica otro de los mecanismos que los propios inmigrantes activan al realizar el proceso migratorio. Myrdal (1957) acuñó el término y lo aplicó al estudio del desarrollo de un país, y Massey (1990, 1999) más adelante lo elaboró y sistematizó aplicándolo a la migración. Esta teoría ha observado que cada nueva migración modifica el contexto social en el que se tienen que dar las siguientes decisiones de emigrar, normalmente aumentando la probabilidad de que haya más (Massey *et al.*, 1993, p. 451).

Los investigadores han destacado y sistematizado al menos seis factores socioeconómicos en los que incide, modificándolos, la llegada de migrantes: la distribución de los ingresos, la distribución de la tierra, la organización de la producción agraria, la cultura de la migración, la distribución regional de capital humano y el etiquetaje social.

Una vez vistos los elementos básicos de la teoría, queremos señalar que la serie de factores que la teoría de la causación acumulada subraya que

influyen en la decisión de emigrar están directamente relacionados con el capital social del inmigrante. Cuanto mayor sea la red y de más recursos disponga, más remesas podrá enviar a su país, más apoyo podrá prestar, más interacciones podrá tener con su comunidad de origen y más viajes promoverá. Así, la mayor capacidad de enviar remesas y de prestar ayuda de una red debe estar positivamente relacionada con una mayor inserción laboral, movilidad social e integración del inmigrante en el país de destino. Pero, además, debe estar relacionada con la predisposición a ayudar: no todas las personas inmigrantes que se enriquecen, automáticamente envían remesas y ayudan. Que lo hagan depende mucho del grado de solidaridad circunscrita y confianza exigible que haya en su red y comunidad étnica, esto es, depende de la cantidad y calidad de su capital social. Siguiendo esta argumentación, el envío de remesas, además de reflejar el volumen de ingresos, puede revelar solidaridad circunscrita y confianza exigible.

Ha habido al menos dos importantes revisiones de la teoría. Una de ellas ha señalado que las hipótesis de la causación acumulada se comportan de forma diferente según si el punto de partida es un entorno rural o un entorno urbano, cumpliéndose más cuando se trata de los primeros (Fussell y Massey, 2004). Y la otra, desde la teoría de la saturación de la red, que establece que la red migrante atrae y acoge nuevos inmigrantes, pero solo hasta un cierto límite, aquel en que el descenso de los sueldos y la subida del precio de la vivienda les empuja a dirigirse hacia otros lugares (Light, 2006). Entre 1980 y 2007 en Estados Unidos, por ejemplo, los inmigrantes fueron saturando las oportunidades de vivienda y trabajo en los primeros estados receptores, generando un movimiento hacia los otros (Light y von Scheven, 2008).

La teoría de la causación acumulada mide la influencia del capital social migratorio proporcionado por la red familiar. Para hacerlo tiene en cuenta el número de familiares del inmigrante que habían emigrado a ese país antes que él, especialmente si lo hicieron los padres. Y mide la influencia de la comunidad étnica en el proceso migratorio con el índice de prevalencia migratoria, que se calcula con el número de personas de su nacionalidad mayores de 15 años que habían migrado antes que el entrevistado (Fussell y Massey, 2004, p. 157). Lo que resta por comprobar es si estos modelos, aplicados a la predicción de la probabilidad de la primera migración, se pueden aplicar al efecto del capital social y las redes sociales sobre la integración y movilidad social.

## 4.2. Los diferentes tipos de lazo en las migraciones: fuertes, débiles y vinculantes

En este apartado veremos cómo varios autores han aplicado las aportaciones de Granovetter (1973/2000, 1974/1995, 1982/2003a) y Putnam (2000, 2002, 2003) sobre los tipos de lazos al estudio de las redes sociales de los inmigrantes. Los lazos fuertes se producen entre familiares y amistades, proporcionan apoyo directo, emocional o material, y suelen ser dentro del mismo grupo étnico. Los lazos débiles se producen entre conocidos, que tienen poco contacto, o es un contacto temporal y superficial, pero que aporta información que no suele estar en de la red formada por lazos fuertes. Los lazos vinculantes se dan entre posiciones de clase o de poder diferentes, o con instituciones. Desde el trabajo de Portes (1998), los análisis incluyen la distinción entre el efecto positivo o negativo que puede tener cada tipo de lazo. Y en relación al efecto sobre la integración social, una conclusión compartida por la mayoría de autores es que la mayor diversidad de lazos está relacionada positivamente con una mayor integración, por dar acceso a una mayor cantidad y diversidad de recursos. Algunas investigaciones sobre redes sociales de los inmigrantes suelen estudiar las funciones y consecuencias de los diferentes tipos de lazos. En este subapartado, a partir de una breve revisión de las investigaciones, nos fijaremos, para cada tipo de lazo, en la persona o el grupo con quien se establece el lazo, en la composición de la red a la que da lugar, en su estructura o morfología, en el tipo de apoyo y de perjuicio que proporciona.

### 4.2.1. Los lazos fuertes: la importancia de la red familiar

Los lazos fuertes se tienen muchas veces con la familia. Esta se caracteriza como grupo cohesionado por lazos de parentesco, con relaciones bastante pautadas y normativizadas, con los roles bastante establecidos (madre, padre, hijos mayores, hijos menores, hermanos, tíos, primos), que generan obligación de ayuda y apoyo variable según la cultura, zona social y momento histórico. La familia es una institución que ha perdurado en el tiempo con muy pocos cambios, hasta hace unos años en que se ha empezado a diversificar. Las migraciones ocurren en gran medida gracias a, y a través de, la familia. El otro tipo de lazos fuertes lo constituyen las amistades, relaciones que vienen caracterizadas por la confianza, el conocimiento mutuo y la reciprocidad; relaciones que se han ido consolidando con el tiempo y con el paso de rituales.

En cuanto a composición, hay que decir que, en la medida en que los lazos fuertes suelen darse en las relaciones con familiares y amistades, lo



más frecuente es que la mayoría sean del mismo origen cultural, étnico o religioso. Aunque contar con lazos fuertes de otro origen puede suponer la riqueza de unir el capital social de dos redes de distinta composición y extensión. Y es especialmente enriquecedor para el inmigrante si el lazo fuerte es con alguien autóctono. Aunque tenga la misma posición social, el autóctono no sufre discriminación por ser extranjero en instituciones ni empleos, tiene más facilidad de acceder a otros círculos de autóctonos y de introducir en los mismos a sus familiares y amigos. Por ello, utilizamos como un indicador de integración la existencia de algún familiar autóctono en la red, sea el hijo, el padre, el cónyuge o un hermano.

Desde la teoría de la asimilación segmentada hemos visto que en posiciones sociales bajas mucha red es un apoyo mutuo que impide la movilidad descendente; pero también que llega un punto en que demasiada red tampoco favorece la ascendente. Así mismo, Portes y Rumbaut (2009) destacan que las familias monoparentales presentan dificultades para prosperar y para conseguir movilidad ascendente en su descendencia. Así, la forma que proporcionará más movilidad ascendente será la familia nuclear con dos progenitores.

En cuanto a su estructura, encontramos que parte de la red está concentrada en un mismo piso, barrio o municipio, lo que facilita el apoyo mutuo. Estar acompañados de personas de la misma cultura, idioma e identidad proporciona una estructura coherente, de sentido, y ahorra energía y costes de comunicación, de desplazamientos, de hacer nuevas amistades y relaciones fuertes.

Schweizer *et al.* (1998) replicaron entre población inmigrante de California el estudio de Fischer en San Francisco (1982), el de Wellman en Toronto (1990) y el que más tarde realizaría Grossetti en Toulouse (2007), obteniendo resultados en general bastante parecidos. Más del 40% de los lazos fuertes se encuentran geográficamente próximos, y casi el 50% son de familiares. A estos se acude para resolver problemas, a los amigos para las relaciones sociales y a los vecinos para cuestiones prácticas. En ambos, más del 90% de lazos fuertes son del mismo grupo étnico, aunque de estos el blanco e hispano presentan significativas diferencias. Debido a la situación económica, a la familia extensa y a los lazos familiares, los lazos fuertes son más importantes entre los latinos, quienes se esfuerzan en construir una comunidad donde los roles de familiares, vecinos y amigos se solapen (Schweizer, 1998, p. 17). Una de las principales conclusiones que subrayan es que la red familiar sigue jugando un papel primordial en la vida cotidiana, en la toma de decisio-

nes y en la resolución de problemas en las sociedades actuales (*ibid.*, pp. 18-19).

Tal es la importancia de los lazos fuertes, que muchas veces el inmigrante prefiere emigrar con parte de ellos a emigrar solo, porque sabe que así el proceso migratorio tendrá más éxito. Hernández-León y Zúñiga (2002) utilizan la idea originaria de Tilly (1990) sobre redes trasplantadas, para describir cómo los inmigrantes generan y consolidan capital social en un sitio y lo trasplantan a otros. No emigra el emigrante solo, sino que emigra una parte de una red. Una consecuencia visible es la rapidez con la que estos inmigrantes se asientan y abren establecimientos. El trasplante de capital social ahorra diferentes costes, como conocer el funcionamiento de un subsector económico concreto, los pasos a realizar para abrir un negocio o la energía de crear nuevos lazos que le aporten apoyo mutuo y solidaridad.

Autores clásicos del capital social como Coleman (1990) o Putnam (2000) dicen que este se resiente y se destruye con la movilidad geográfica. En cambio, otros autores que han profundizado más en el estudio del capital social en las migraciones muestran que este capital situado en la red del inmigrante se puede seguir manteniendo. Precisamente una característica de los lazos fuertes en la migración es la dispersión geográfica. Stark (1982/1993) es de los primeros en observar que la migración es una estrategia familiar que diversifica los riesgos y las fuentes de beneficio y que conlleva la dispersión territorial. La literatura sobre transnacionalidad afirma que con la migración la red social se transforma: puede replicarse y reconstruirse en el país de destino (Tilly, 1990) o puede ganar elasticidad y generar familias y redes transnacionales (Portes *et al.*, 1999; Vertovec, 1999; Glick-Schiller *et al.*, 1999).

Una forma de subsistir en la distancia es el contacto y la interacción frecuente, en forma de comunicación o de envío de remesas. Pero otra sería la relación, la emoción, el sentimiento, la voluntad de ayudar, que permanecen latentes, que se aletargan con la distancia y durante el tiempo que dura la separación, pero que se reactivan con el reencuentro (Maya Jariego, 2009). Si con Wellman decíamos que la red social es una herramienta muy útil que aplicar al fenómeno migratorio, con estos autores podemos decir que la transnacionalidad proporciona una forma de pensar la migración muy en sintonía con el funcionamiento en red.

Según Vertovec (2003), algunos conceptos, como las actividades globales de los movimientos sociales o las redes de empresas, han sido herramientas útiles para entender las formas y prácticas de transnacionalidad social entre los migrantes. Las redes basadas en lazos de paren-

tesco, amistad y comunidad también vinculan a la comunidad emisora con la receptora y proporcionan una estructura coherente a las poblaciones de migrantes. Una prueba de la validez de la idea de red familiar transnacional, o de red transnacional de lazos fuertes, es el estudio de Grim-Feinberg (2007), que muestra cómo en algunos casos el apoyo procedente de los familiares que se han quedado en el país de origen contribuye al éxito de la migración. Y, viceversa, en la medida de sus posibilidades, los inmigrantes, una vez han encontrado trabajo y se han establecido, envían remesas a los familiares que se han quedado en el país de origen. Los recién llegados mandan más remesas que los que ya están establecidos, que o bien han reagrupado a su familia o bien están implicados en actividades transnacionales, y en lugar de enviar remesas generan actividad económica, también, en el país de origen (Waldinger, 2008, p. 24).

También hay algún autor que ha caracterizado el lazo transnacional como débil y ha encontrado una correlación entre este y una integración positiva en el país de destino (Marger, 2006, p. 887). Nos parece más plausible la primera hipótesis, pues para ayudar o embarcarse en una actividad transnacional, primero el inmigrante debe haber conseguido cierta estabilidad y progreso económico y social en destino.

El tamaño y densidad de la red social y de la comunidad étnica guardan una relación positiva con la ejecución e implementación de unos determinados valores y de unas determinadas normas. Pero esto no quiere decir que el tamaño y la densidad de la red generen en sí mismas mayor integración o movilidad ascendente. Eso dependerá del contenido de las normas y valores presentes en la red. Zhou pone el ejemplo de la comunidad asiática en Estados Unidos. En ella encontramos una alta valoración de la educación y de las personas mayores. En la medida que la red promueve el control social, cuanto mayor y más densa sea la red de inmigrantes asiáticos, más obtienen como resultado un mayor nivel educativo de sus segundas generaciones, y un mayor cuidado de los mayores (Zhou, 1999, p. 209). Otro estudio (Stanton-Salazar y Dornbush, 1995) destaca el rol de las redes familiares de los estudiantes de origen mexicano y el valor que le dan al logro académico. Por el contrario, hay comunidades que han desarrollado una contracultura en la que se considera a la escuela una institución que representa el poder y la etnia mayoritaria que normalmente les discrimina y oprime. En estas comunidades la propia identidad se construye en oposición a esta opresión, y la presión social del grupo hace que se extienda entre sus miembros un rechazo al éxito educativo. Así que, en ese caso, cuanta más red y más densa, más probabilidades de fracaso escolar (Portes, 1998, p. 17).

Diferentes estudios sobre la dinámica de la migración internacional ponen el énfasis en la importancia de las redes de parentesco y de amistad en la formación y el apoyo de la migración (Massey *et al.*, 1987; Boyd, 1989; Fawcett, 1989). Los lazos fuertes implican una gran confianza y apoyo entre las partes. Apoyo que puede ser emocional y material, o en forma de información y consejos. Contar con lazos fuertes que proporcionan este tipo de ayuda es un factor clave para el éxito de la migración, especialmente en las primeras etapas del proceso. Pero también una vez ya establecidos, debido a que son relaciones de familia y de amistad que proporcionan sentido a la vida, y refuerzan la identidad al ser de la misma cultura y religión. Los lazos fuertes proporcionan la mayoría de las funciones descritas en un apartado anterior por Gurak y Caces (1998, p. 79).

Haug (2008, p. 589) agrupa la influencia que a la hora de emigrar tienen la comunidad y la red familiar en: afinidad (la existencia de fuertes vínculos, lazos e identificación con el lugar de origen disuaden de emigrar, se indica con mucha red social en origen), información (cuanta más información se tenga de las oportunidades laborales, de vivienda, etc., acerca de un determinado sitio, más probabilidad habrá de que emigre hacia allí), facilitación (la ayuda y el apoyo que proporciona la red en el sitio de destino: trabajo, facilita vivienda, orienta y explica el funcionamiento de la sociedad de acogida), conflicto (dentro de la familia o en la comunidad, puede fomentar la emigración) y ánimo (como estrategia para diversificar las fuentes de ingresos, la familia anima a alguno de sus miembros a emigrar).

Es de sobra sabido que la presencia de familiares o amistades en un lugar atrae al inmigrante y facilita su migración. La red disminuye los riesgos, proporciona apoyo e información importante para realizar el viaje y establecerse. Algunos estudios han hallado que el volumen de inmigrantes de una determinada procedencia que recibe un municipio está en relación con la cantidad de establecidos de esa misma procedencia (Jedlicka, 1978, p. 284; Massey *et al.*, 1987). Así mismo, la continuidad de la migración depende del flujo de información. Cuanta más y mejor información, más probabilidad de emigrar. Se han identificado los principales canales de información a través de los cuales el inmigrante conoce de la existencia de oportunidades en otros países. Y, de entre ellos, la información proporcionada por la red de familiares y amistades resulta ser más importante que la recibida desde los mass-media, o los organismos estatales y privados (Coombs, 1978, p. 261). De hecho, a cualquier decisión individual de emigrar subyace la existencia de una red informal de información (Jedlicka, 1978, p. 284).

Korinek *et al.* (2005) muestran el efecto positivo del capital social y de las redes sociales en la llegada y establecimiento definitivo de los inmigrantes en un contexto urbano. Tanto la red familiar, como la formada en el sitio de trabajo, en la vecindad y en la comunidad étnica, favorecen el asentamiento y permanencia de los inmigrantes. Cada uno de estos ámbitos proporciona ayuda de distinta manera e intensidad. Precisamente los autores destacan que es la combinación de diferentes tipos de lazos lo que proporciona mayor integración (*ibid.*, p. 797). Curran y Rivero-Fuentes (2003, p. 303) señalan, además, que la coincidencia en el sexo de las personas que une el lazo fuerte es importante a la hora de determinar su capacidad de ayudar al o a la inmigrante. Según los autores, una inmigrante mujer ya asentada ayudará mejor a otra, porque los contactos y conocimientos que tiene de la sociedad de acogida son más útiles que para los inmigrantes varones.

Así mismo, la red familiar a veces cumple la función de aislar a los migrantes respecto a la sociedad de destino, para maximizar la fuerza de los vínculos con la sociedad de origen. Hay dos factores que causan este cierre: uno económico, de ahorro y de rentabilizar los recursos escasos; y otro, que el mantenimiento de la red requiere un flujo constante de recursos, de información y de migrantes (Massey y Denton, 1988).

Drever ha investigado la inserción laboral de los inmigrantes en Alemania, y ha hallado que los lazos fuertes son esenciales para que el inmigrante pueda prosperar en la primera etapa de su estancia en el país y acceder al mercado laboral (Drever, 2008, p. 428). Le suponen un impulso a partir del cual evitar barreras y conseguir llegar a establecerse y valerse por sí mismo. Es más, estos autores reconocen la importancia de los lazos débiles y la importancia de establecer lazos con la sociedad de acogida. Lo único que señalan es que el apoyo en la propia comunidad les permitirá subsistir en una sociedad que tiende a excluirles, explotarles y sostener prejuicios sobre su grupo (Portes y Bach, 1985).

Almuedo-Dorantes y Mundra (2007) estudian el impacto de diferentes tipos de redes sociales en los sueldos de los inmigrantes mexicanos, tanto legales como ilegales, en su último viaje a Estados Unidos. Y hallan que, independientemente del tipo de trabajo que realicen, los lazos con familiares y amistades aumentan su sueldo. Los autores subrayan que tal mejora puede deberse a que la red proporciona información sobre mejores trabajos ayudando a conseguirlos y favoreciendo la acumulación de capital humano. El apoyo y la confianza en caso de ilegalidad recae mucho más en familiares que en otro tipo de relaciones (*ibid.*, p. 859).

En cuanto a los efectos negativos del lazo fuerte, empezaremos señalando que, aunque la red de familiares y amistades proporciona un apoyo esencial para la primera etapa en el país, uno de los principales debates está en si depender demasiado de esa red o permanecer en ella mucho tiempo sin establecer relaciones hacia el exterior acaba favoreciendo la integración o la retrasa. Hay algunos autores que han encontrado casos que la favorece, como el enclave étnico y el nicho laboral (Portes y Bach, 1985), y hay otros que afirman que la dificulta (Waldinger, 1994; Alba y Nee, 2003). Un excesivo cierre y dependencia en el grupo hace que aparezca desconfianza, distanciamiento y rechazo a cooperar con miembros de otros grupos, con la consecuente disminución del flujo de información entre ambos (Bowles y Gintis, 2002; Drever, 2008, p. 427).

Aparte del daño directo que pueda causar el lazo fuerte, otro aspecto negativo es su limitación a la hora de propiciar una movilidad ascendente. Stack (1974) estudió que, en comunidades pobres, los lazos con familiares en la misma situación son básicos para sobrevivir, pero también que estos no van más allá del propio barrio. Al no proporcionar información sobre recursos o posibilidades laborales fuera del mismo, no logran sacarse de la pobreza. Sullivan (1989), al estudiar los puertorriqueños en Nueva York, muestra que tanto el acceso a trabajos regulares como la participación en actividades criminales se desarrollan a través de redes sociales. Este autor muestra que para la comunidad negra es más difícil salir de la pobreza al carecer sus redes de personas mayores situadas en posiciones sociales influyentes, que faciliten a los más jóvenes puestos de trabajo. Otros autores también han encontrado que a veces la red solo proporciona contactos e información sobre trabajos precarios y subcontratas y que, frecuentemente, frena los procesos de movilidad social o laboral (Martínez Veiga, 1997, p. 138).

El apoyo social está relacionado positivamente con el tamaño y densidad de la red. Pero la relación entre el apoyo y la movilidad ascendente es condicional: dependerá del contenido de la ayuda. En contextos desfavorecidos, el apoyo mutuo es básico para la subsistencia. La red de familiares en los guetos es básica para la supervivencia (por ejemplo, la ayuda a madres adolescentes, o la cohesión familiar a pesar del descenso de matrimonios debido a las altas tasas de paro, etc.), pero no proporciona acceso a oportunidades y recursos más allá del gueto, ni consigue una movilidad ascendente (Fernández-Kelly, 1995; Zhou, 1999).

En consecuencia, para indicar si un lazo fuerte es negativo hay que observar si impide lazos débiles puente. Este sería el caso de Nannestad *et al.* (2008, p. 616), que han señalado que un lazo fuerte es positivo en la medida que no impide establecer lazos débiles y puente. Para hacerlo

miran si los primeros están positivamente correlacionados con los segundos, mientras que los lazos fuertes son negativos si lo están negativamente con los lazos débiles y puente.

Varios autores han descrito los efectos negativos del capital social en relación al funcionamiento de las redes sociales. La visión positiva o naif del capital social a veces presupone que la red social proporcionará la ayuda necesaria para la óptima realización de la migración, si está dentro de sus posibilidades. Varios autores advierten contra este supuesto contando que las realidades en los países de origen son muy diversas. En los países en vías de desarrollo es frecuente encontrar contextos sociales y económicos bastante desestructurados que minan algunos componentes del capital social de las redes sociales como la confianza, la solidaridad y la reciprocidad (Rohregger, 2006, p. 1164). Las migraciones procedentes de estos países y de estos contextos es posible que no desarrollen el capital social de la manera prevista por la hipótesis positiva del apoyo social.

Hellermann (2006), por ejemplo, muestra cómo las redes sociales del inmigrante aportan apoyo y constriñen la libertad al mismo tiempo. Estudia el caso de las mujeres que toman la decisión de viajar solas, hecho que les proporciona menos apoyo, pero también menor control y, por tanto, mayor libertad. Evitan así el excesivo celo de la red próxima, que quiere recluirlas en el rol tradicional de mujer como ama de casa y cuidadora de hijos. La autora destaca el caso de mujeres de Europa del Este que, al emigrar a Portugal, reciben un trato paternalista y condescendiente por parte de la red migrante y asociativa por el hecho de ir solas, que a veces puede derivar en un excesivo control o en presiones. De esta manera ven lastrada su promoción por la fuerza del grupo que las controla en exceso y las dirige hacia una vida de amas de casa y subordinación a los inmigrantes varones. Ellas soslayan este problema distanciándose de la red, con lo que puede aumentar su vulnerabilidad y desprotección; pero, a veces, les permite conseguir mayor movilidad (Hellermann, 2006). Fischer (1982) reflexionó en esta misma línea al apuntar el peso de algunos lazos fuertes, como el familiar inválido que hay que cuidar 24 horas, el padre alcohólico o el marido maltratador. Y en esta línea debemos enmarcar los casos de explotación sexual dentro de la red familiar migrante (Sassen, 2007), que a veces hay detrás de la prostitución de chicas inmigrantes (UNICEF, 2001; Arnold y Bertone, 2002).

#### 4.2.2. Los lazos débiles

Los lazos débiles son relaciones puntuales con conocidos, que conllevan poca implicación, confianza o compromiso mutuo. Pueden darse en el lugar de trabajo, en el entorno educativo o formativo, durante el trayecto migratorio, en los servicios sociales, en los hospitales, en el barrio o vecindario, en la asociación, sindicato o partido. Diferentes contextos sociales proporcionan diferente tipo de vínculos, de apoyos y de recursos. Korinek *et al.* (2005) estudiaron la red de familiares cercanos, la vida en un barrio étnico, el lugar de trabajo y la comunidad étnica. Los inmigrantes establecen lazos más allá de su red de familiares y amistades, especialmente en el lugar de trabajo, en el barrio o zona residencial y entre su comunidad étnica. Más aún, hay unos trabajos que proporcionan lazos con los que salvar distancias sociales y ponerse en contacto con múltiples personas fuera de su red cercana. Por ejemplo, Korinek *et al.* (2005, p. 783) destacan los trabajos en fábricas por encima de los trabajos en la construcción, en Bangkok (Tailandia).

Por lo que respecta a su composición, vistas las fuentes y los entornos donde se generan los lazos débiles, podemos deducir que será bastante heterogénea. Cuando es étnicamente heterogénea proporciona beneficios por la diversidad de información y de contactos que se generan al unir dos redes que no compartían ningún vínculo hasta ese momento (Lancee, 2010, p. 207), así como por la cohesión e integración entre grupos. Y especialmente cuando se establecen con personas autóctonas, por el mayor capital social, red de contactos y aceptación que tienen en la sociedad de acogida. En las actividades económicas transnacionales suelen ser frecuentes los lazos débiles, ya que facilitan las transacciones (Marger, 2006). La estructura o morfología de estos lazos es, por sus características, más dispersa.

Los lazos débiles proporcionan principalmente dos tipos de riqueza social: en primer lugar, dan acceso al inmigrante a recursos que no se encuentran en sus lazos fuertes y, en segundo lugar, conectan entre sí grupos separados, proporcionando cohesión e integración a la sociedad. En cuanto a la primera, el lazo débil proporciona una ayuda al inmigrante en forma de información sobre acceso a oportunidades —laborales, formativas, de vivienda— de las que carece su red de lazos fuertes. En la medida en que la red de lazos fuertes no contiene todos los recursos necesarios para el inmigrante, este necesita salirse de ella y buscarlos allí donde se encuentren: agencias inmobiliarias, escuelas, agencias laborales, entidades financieras, etc. El inmigrante, al poner su red en contacto con otras, multiplica el acceso a potenciales recursos (Gurak



y Caces, 1998, pp. 96–97). El papel de los lazos débiles es abrir la red migrante a estas oportunidades. Por este motivo, para el inmigrante el lazo débil es necesario muchas veces para salir de entornos de bajo nivel socioeconómico y experimentar una movilidad ascendente.

La segunda tiene lugar cuando el lazo débil hace de puente entre dos grupos definidos de personas, cuando, en terminología de Burt (1992), salva la distancia de vacío estructural. Esto proporciona cohesión social e integración entre diferentes grupos, lo cual es tan valioso para ellos como para la sociedad en general. Granovetter (1973/2000) otorga un papel positivo a los lazos débiles, considerando que la dependencia de los lazos fuertes desintegra la sociedad al aislar a los grupos de ella y entre sí. Los lazos débiles conectan a los diferentes grupos, proporcionando integración a la sociedad.

Los lazos puente son un tipo de lazo débil que une dos grupos distintos que previamente no tenían ninguna relación entre sí. Todos los lazos puente son débiles, aunque no todos los lazos débiles son puente. Los lazos puente son los que proporcionan más cohesión a una sociedad porque unen distintos grupos entre ellos. Los lazos que unen a los inmigrantes con grupos de otros orígenes suelen ser puente, porque las redes suelen ser bastante homogéneas social y culturalmente y, con toda probabilidad, tal vínculo les aportará nueva información (Lancee, 2010, p. 207). Son especialmente valiosos los lazos débiles con autóctonos, pues tienen mucho más conocimiento de la sociedad y la cultura autóctonas, suelen tener redes más extensas y variadas, y más recursos incrustados en ellas. Los lazos débiles con los autóctonos son clave para superar los prejuicios sobre los inmigrantes. Tal es el caso descrito por Iosifides *et al.* (2007, pp. 1353–1355). Los inmigrantes albaneses en Grecia se enfrentan a un considerable rechazo en la sociedad en general y les es difícil entrar en círculos sociales griegos, pero lo consiguen a través de largos periodos de convivencia en un mismo barrio o en un mismo sitio de trabajo; el conocimiento mutuo supera esa barrera; desde el momento en que se establece un lazo débil con un autóctono, la ayuda que este le presta favorece enormemente la integración del inmigrante. El autor destaca la mediación ante la Administración y la policía, así como un cambio en la autopercepción, pasando de sentirse un grupo minusvalorado y rechazado a ver reconocidas sus competencias y habilidades laborales y sociales. Desde esta concepción, los lazos débiles aumentan el capital social del inmigrante y, en general, el de los participantes en esa relación.

Los lazos débiles también unen a diferentes grupos y redes de inmigrantes de un mismo origen y, de esa forma, van creando comunidad.

Hay autores que definen comunidad étnica como la red de dirigentes y representantes de una comunidad. Sería como la sociedad civil y el tejido asociativo de una determinada comunidad étnica: «[...] consiste en muchas asociaciones voluntarias que están relacionadas entre sí porque tienen miembros comunes y comparten directivos» (Fennema, 2004, p. 433).

Partiendo de las propiedades de los lazos débiles, algunos autores señalan los límites de los enclaves y nichos étnicos (Waldinger, 1993; Alba y Nee, 2003). La red étnica conduce al empleo, pero solo dentro de esos nichos y en ocupaciones de poca cualificación. Con los recursos de la red étnica, la inserción laboral fuera del enclave es muy difícil o improbable. En cambio, los lazos débiles proporcionan esta posibilidad. En el campo educativo también encontramos el beneficio de los lazos débiles. Los grupos juveniles de origen mexicano ejercen una presión niveladora sobre sus componentes impidiendo su éxito escolar. Stanton-Salazar y Dornbusch (1995) muestran una correlación positiva entre las redes sociales externas y el logro académico en los estudiantes de bachillerato mexicanos en San Francisco.

Una parte de las relaciones por las que circula la confianza exigible y la solidaridad circunscrita lo hace a través de lazos débiles. Los empleadores van descubriendo otras cualidades, como la eficiencia de las redes de inmigrantes para localizar nuevos trabajadores que se mantendrán leales y serán poco problemáticos, o como el conocimiento de otros idiomas. El empresario confía en el trabajador y en el amigo que este traerá consigo.

Los lazos débiles aportados por las redes comunitarias juegan un papel importante en las empresas étnicas, como demuestran los estudios del Chinatown de Nueva York, del Little Havana de Miami o del Koreatown de Los Ángeles: «Entre los recursos que proporciona este capital social encontramos: capital inicial, consejos e información sobre las oportunidades de negocio, acceso a los mercados y una mano de obra flexible y disciplinada» (Portes, 1998, p. 13).

Hernández-León y Zúñiga (2002, p. 8) destacan una interesante propiedad de los lazos débiles y animan a concebir el trayecto migratorio como una red de contactos, formados por estos, más que como una línea recta entre dos puntos, origen y destino, unidos por un lazo fuerte. En su lugar proponen ver la migración como una serie de puntos intermedios que concentran capital social y que sirven de puente y lanzadera hacia nuevos lugares y etapas. Lo constatan analizando los itinerarios migra-

torios que aparecen en sus entrevistas o, por ejemplo, viendo las nuevas rutas que las compañías de autobuses van creando.

Heckmann (2006, p. 302) estudia la inmigración ilegal procedente de Asia Central hacia Alemania, y concluye que no hay una sola mafia que la organice, lo cual significaría una organización basada en lazos fuertes. En su lugar, encontramos una red de relaciones formada por una cadena de intermediarios en cada etapa del viaje (Kabul, Moscú, Praga, Hamburgo), débilmente conectados entre ellos, si lo están, y a los cuales el inmigrante busca y contacta con una simple dirección o teléfono (*ibid.*, pp. 313, 316).

Una vez en el país de destino, las políticas de control de la inmigración ilegal reducen la posibilidad de uso del capital social, que pasa a depender más de los lazos débiles. Como resultado, la migración indocumentada utiliza las redes sociales de diferentes maneras. La red social permite esquivar el cerco promovido por las políticas de control fronterizo. Estas no consiguen desmantelar las redes sociales inmigrantes, sino que las hacen más invisibles y más informales. Aumentan la dependencia de los inmigrantes respecto de los lazos débiles, y disminuye la presencia y el peso de las redes familiares extensas (Collyer, 2005).

En cuanto a efectos negativos, por un lado, tenemos los que señaló Portes (1998), que algunos lazos débiles pueden proporcionar inputs negativos en el caso de exceso de celo por parte de miembros de la comunidad que no son lazo fuerte, de la petición de favores a los que están moralmente obligados y en el caso de los *free-riders*. Otras veces, algunos inmigrantes se aprovechan de la frágil situación de otros inmigrantes para explotarlos (Sanders y Nee, 1987, p. 763; Tarrius, 2004, p. 310). Y, por el otro, la proliferación de lazos débiles combinada con una carencia de lazos fuertes puede llevar a la disolución de un grupo. En este sentido, la perdurabilidad de las instituciones creadas con éxito por los inmigrantes depende más de su habilidad por mantenerse que de la persistencia de la discriminación externa. La comunidad que tiene poco capital social, que es pobre en recursos, tendrá problemas para hacer prevalecer sus patrones normativos, no se fortalecerá de la persistencia de la discriminación, sino que sufrirá sus consecuencias. Es el caso de las segundas y terceras generaciones de haitianos ubicadas en barrios pobres de mayoría negra que, ante las burlas hacia su forma de hablar y cultura, se van asimilando a la cultura negra empobrecida, que es la mayoritaria en ese entorno: «[...] en la medida que esto ocurre, el capital social basado en las redes de la comunidad inmigrante se disipa» (Portes y Sensenbrenner, 1993, p. 1337). También como efectos negativos de los lazos débiles, de Miguel-Luken y García-Faroldi (2021) hallan

que la privación económica y la exclusión social están asociadas con características atribuidas y alcanzadas de la persona. En el nivel meso, la exclusión social se asocia con un menor prestigio ocupacional de las relaciones logradas, menos contactos para obtener ayuda económica o médica (pero más contactos para el cuidado de los niños) y redes de discusión centrales no familiares más pequeñas.

#### 4.2.3. Los lazos vinculantes

Los lazos vinculantes son lazos débiles y puente que conectan al inmigrante con personas en posiciones superiores de clase, poder o estatus, o con instituciones, que de por sí tienen una posición superior de poder y estatus. En cuanto a composición, suelen ser lazos con personas autóctonas que están en asociaciones, en instituciones públicas o dirigiendo empresas. Las empresas, ONG e instituciones representan un lazo vinculante para el inmigrante que le puede suponer acceso a recursos o información de los que no dispone dentro de su propia red. Al estar estas en posiciones superiores, los inmigrantes pueden obtener de ellas acceso a recursos valiosos que pueden significar un impulso ascendente a su movilidad o cierta estabilidad en su posición. Recursos como acceso a empleo, vivienda, formación, becas, recursos materiales —comida, ropa, muebles— o contactos con otras personas.

Según la teoría institucional (Massey *et al.*, 1993), las instituciones privadas y las organizaciones voluntarias se crean para satisfacer las demandas de un gran número de inmigrantes que entra legal e ilegalmente en un país. La diferencia entre el número de personas que quiere entrar y el número de visados expedidos genera un nicho económico para empresarios e instituciones dedicados a promover el movimiento internacional, resultando un mercado irregular o informal de bienes y servicios destinados a facilitar la migración. Debido a que este mercado irregular genera condiciones para la explotación de las personas, aparecen organizaciones humanitarias en destino que se proponen hacer cumplir los derechos y mejorar el trato dado a los inmigrantes legales o ilegales.

Empresas y particulares ofrecen un conjunto de servicios a cambio de dinero: el tráfico clandestino a través de la frontera y por el interior del país, contactar a empleadores y trabajadores inmigrantes, falsificar documentos y visados, apañar bodas entre inmigrantes y residentes legales o ciudadanos con nacionalidad, y prestar alojamiento, dinero y otro tipo de asistencia en el país de destino. Los grupos humanitarios ayudan a los migrantes proporcionándoles asesoramiento legal sobre la regu-

larización, servicios sociales, consejos e, incluso, protección frente a las autoridades. Con el paso del tiempo, personas particulares, empresas y organizaciones se convierten en agentes conocidos para los inmigrantes, y se institucionalizan, constituyendo otra forma de capital social en el que los inmigrantes pueden apoyarse para acceder al mercado laboral de países extranjeros.

Otro autor ha destacado el papel del Estado como un lazo institucional que impulsa la integración de los inmigrantes con la teoría del saldo vital (Garrido, 2008, p. 135): «Se puede denominar saldo vital a la evaluación conjunta de todos los elementos que influyen en la comparación entre la situación de los emigrantes antes y después de emigrar». A través de este lazo con los servicios e instituciones del Estado de bienestar, el inmigrante recibe una serie de recursos que no se derivan directamente de su salario: educación, sanidad, transporte subvencionado, seguridad física y jurídica, servicios sociales y ciudadanos con unos niveles de cantidad, calidad y gratuidad generalmente superiores a los de sus países de origen. Todos estos servicios se financian con recursos públicos y, por tanto, son lazos vinculantes.

En cuanto a efectos negativos, también los lazos vinculantes pueden suponer un capital social negativo, al menos de dos maneras. Una, cuando se fomenta o se ejerce la discriminación étnica desde las instituciones (Gualda Caballero, 2005), y otra, cuando estas instituciones niegan los recursos que deberían proporcionar.

#### 4.2.4. La combinación de los tres tipos de lazo

La principal conclusión de esta revisión es que de la combinación de los tres tipos de lazo el inmigrante puede obtener acceso a mayor cantidad y diversidad de recursos y que, por tanto, podrá conseguir una mayor integración y movilidad social. Para Portes y Bach (1985) la integración social no es simplemente pasar de relacionarse principalmente con la propia comunidad étnica a hacerlo con el grupo mayoritario dominante. La integración social es un proceso simultáneo y complementario en el que crecen los lazos primarios con el grupo étnico, a la vez que se entra e integra en las instituciones de la sociedad de acogida y se va ascendiendo en sus múltiples jerarquías sociales. En definitiva, estrechar los lazos con el grupo étnico da fortaleza y apoyo, y ayuda a una mayor integración en las instituciones y estructura social de la sociedad de acogida (Portes y Bach, 1985, p. 333).

Hay interesantes investigaciones que analizan la diferente composición de los lazos y observan su efecto en el grado de integración relacional o

en el grado de identificación. De Federico (2004), por ejemplo, ha confeccionado una tipología de lazos con nacionales del país de destino, con inmigrantes del país de origen o inmigrantes de otras nacionalidades, estudiando el grado de integración relacional. Otras han estudiado el efecto de la diferente combinación de lazos en el sentido de pertenencia y en la identidad (De Federico, 2007; Maya Jariego, 2007). El mismo Portes (*et al.*, 2010) ha estudiado el grado de identificación de los inmigrantes de segunda generación en España. En este trabajo, en cambio, la integración relacional se utilizará como variable independiente para ver qué grado de integración socioeconómica genera, aunque se le llamará asimilación estructural.

Korinek *et al.* (2005) destacan que la combinación de diferentes tipos de lazos proporciona una mayor integración. Tanto la red familiar como las redes formadas en el sitio de trabajo, en la vecindad y en la comunidad étnica, favorecen el asentamiento y permanencia de los inmigrantes. Cada uno de estos ámbitos les ayuda de distinta manera e intensidad. La combinación de lazos fuertes y débiles es lo que proporciona un mayor enraizamiento o asentamiento en el lugar de destino. Los lazos fuertes proporcionan solidaridad y apoyo directo, mientras que los débiles proporcionan puentes hacia el exterior del grupo e información; «ambos tipos de lazo, «débiles» [...] y «fuertes» [...] operan de manera combinada para facilitar la adaptación y el asentamiento urbano de los inmigrantes [...] y explican el mayor asentamiento de los inmigrantes urbanos» (Korinek *et al.*, 2005, p. 797).

Una de las conclusiones finales del estudio de madres adolescentes inmigrantes en Estados Unidos de Fernández-Kelly (1995, p. 242) es la gran importancia de las redes sociales. Una red diversificada permite conseguir recursos a través de lazos débiles o puentes que no están en la red primaria, y con los que se pueden conseguir mayores cotas de integración. Iosifides (2007) reconoce el impacto de los tres principales tipos de lazo —fuerte, puente y vinculante— en la integración social de los albaneses en Grecia. Nannestad *et al.* (2008, p. 628) constatan que, entre los inmigrantes en Dinamarca, los lazos fuertes con el propio grupo no solo no son incompatibles con lazos vinculantes y débiles hacia grupos externos (asociaciones autóctonas o amistades autóctonas), sino que además proporcionan una mayor integración.

Ante estas conclusiones cobran sentido algunas de las aportaciones que hemos visto de la teoría de migraciones sobre el papel de las redes sociales: que la existencia de redes sociales y familiares previas a la propia inmigración tiene un papel de facilitador de la vida en el país de acogida y, por tanto, de la integración social; que cuanto más tiempo en el

país de destino, mayor integración o progreso social; que cuanto mayor diversidad de lazos, mayor acceso a recursos y mayor integración; que mantener vínculos con personas españolas proporcionan mayor probabilidad de integración, y que cuantos más vínculos se hayan tenido con instituciones y empresas orientadas a la ayuda del inmigrante, más integración.

### 4.3. El capital social de los inmigrantes

Entre la literatura sobre capital social de los inmigrantes encontramos una serie de textos con una orientación más práctica e instrumental del capital social en Massey y colaboradores, y otra más compleja y profunda, que abarca tanto la acción estratégica como los valores y la implementación de las normas del grupo en Portes y colaboradores.

En cuanto a la visión más instrumental, el capital social de migración es la red del inmigrante y cualquier recurso incrustado en ella que este pueda movilizar con el objetivo de mejorar su migración. Massey y colaboradores estudian la ayuda social que posibilita al inmigrante realizar con éxito su migración y, como puede verse en las investigaciones sobre el cruce clandestino de las fronteras, llegan a la conclusión de que la presencia de familiares ya inmigrados es el factor que hace aumentar más la probabilidad del primer viaje. La red más cercana proporciona conocimientos sobre el proceso migratorio que son cruciales para el éxito del viaje.

Singer y Massey (1998, pp. 573-574) usan como indicador del capital social general tener algún padre o hermano que haya sido migrante o la proporción de población mayor de quince años que haya emigrado a Estados Unidos, y como indicador de capital social de migración si su cónyuge o hijos han emigrado a Estados Unidos. Los últimos son lazos específicos de la migración, porque «ocurren como consecuencia del proceso de migración en sí mismo» (Singer y Massey, 1998, p. 574). Pero esta consideración, en este caso, excluye la ayuda o el papel del padre o el hermano, lo que puede mejorar la migración, y que por ello consideramos que también deberían ser caracterizados como capital social de migración. Para poder avanzar, partiremos de una definición genérica de capital social de migración y, a partir de ella, determinaremos qué variables en nuestro caso responden a esta definición.

Así, definimos capital social de migración como cualquier tipo de recurso incrustado en la red del migrante que este consiga movilizar con el objetivo de intentar mejorar cualquier fase de su proceso migratorio,

desde su salida hasta su llegada, incluida la integración en la sociedad de acogida. Entrarían dentro de esta definición, el apoyo social de la red que le facilita realizar la migración —financiación del viaje, prestar la vivienda, dejar un vehículo, proporcionar un sitio de trabajo, presentarle personas, etc.—, el número de familiares, amistades o conocidos ya emigrados que forman parte de su red, así como otros lazos débiles y vinculantes que le proporcionen recursos —el empresario que le recomienda, la Administración que le facilita el acceso a la vivienda o a un trabajo, etc.—.

Por otro lado, Massey y sus colaboradores conciben toda la serie de conocimientos que ayudan al inmigrante a realizar la migración como capital humano de migración. Entrarían dentro de esta definición el número de veces que el inmigrante ha emigrado con anterioridad, el número de países de paso en los que ha estado antes de asentarse definitivamente y la información sobre aspectos de la migración que puedan proporcionarle familiares, amistades o conocidos.

Dentro del capital humano de migración también encontramos el valor añadido que el hecho de la migración da a la persona inmigrante para la obtención de unos determinados objetivos. Por ejemplo, conocer el idioma y la cultura de su país, así como los de los países de tránsito y de destino, saber desenvolverse en contextos multiculturales, dominar el lenguaje de la calle y el administrativo, etc. Son valores añadidos apreciados por las empresas que sepan rentabilizarlo (CREA, 2002-2005). Como destaca Pin Arboledas (2004), muchas y diferentes empresas incluyen como objetivos estratégicos dotarse de plantillas multiculturales a fin de poder ofrecer un servicio de mayor calidad. En la economía de enclave, en concreto, el valor añadido de los inmigrantes es su lealtad a la empresa, a la persona que le contrata y al inmigrante que ha hecho de intermediario (Portes y Rumbaut, 2006).

Si bien la red social proporciona muchas facilidades para lograr una buena migración, el inmigrante no siempre dispone de esta en el país de destino. En esos casos, este tiene que pagar para acceder a recursos e información. Esto le permitirá empezar a generar cierto capital social, que le dará mayor acceso a redes sociales y recursos y a sacar mayor provecho de su capital humano (Hellermann, 2006, pp. 1143-1144). En esta observación hay dos factores a tener en cuenta; por un lado, que el inmigrante no puede sacar rendimiento a su capital humano desde el primer momento, sino que necesita antes generar cierto capital social; y, por el otro, que un capital económico inicial es de gran ayuda para generar capital social, especialmente cuando se carece del segundo.



Portes (1998) realizó una aclaración conceptual sobre el capital social, delimitándolo y señalando sus malos usos. Uno de ellos sería querer explicar cualquier fenómeno por la existencia de este capital, corriendo el riesgo de que pierda cualquier carácter distintivo. Otro es ver en el capital social una solución a todos los males de la sociedad. Aparte, este autor destaca que es una característica de los sociólogos otorgar todo lo bueno a lo social, y asociar lo malo al comportamiento del *homo economicus*, a la racionalidad instrumental. Bajo este sesgo, el sociólogo solo se fija en los efectos positivos del capital social sin tener en cuenta los negativos. El autor considera que solo ver el lado positivo es tener una visión sesgada y poco científica de las implicaciones y el funcionamiento del capital social, y sugiere fijarse en ambos aspectos. Así, destaca, por un lado, sus efectos positivos, como el control social de la solidaridad circunscrita y de la confianza exigible, el apoyo familiar o los beneficios obtenidos más allá de los lazos familiares. Y, por el otro, los negativos, como la restricción del acceso a las oportunidades y a las libertades individuales, el exceso de celo ejercido sobre los miembros o rebajar las expectativas de promoción social. Veamos con mayor detalle cada uno de ellos.

De entre los efectos positivos profundizaremos sobre la solidaridad circunscrita y la confianza exigible, pues los otros dos ya se han tratado suficiente en el anterior subapartado 4.2. Encontramos un precedente importante en el estudio de la solidaridad circunscrita en el trabajo de Marx (1864-1877/1973). Este observó que, al vivir situaciones similares, los obreros aprendían a identificarse y a apoyarse entre ellos. Siendo esta solidaridad fruto de compartir un mismo destino, una misma circunstancia y situación, y no por la interiorización de valores y normas. Por ello, su disposición a la solidaridad no es universal, sino que está circunscrita a una comunidad; recientemente se la ha llamado «solidaridad circunscrita». Los inmigrantes despliegan la solidaridad circunscrita al padecer una situación común de desventaja, exclusión y discriminación. Factores como la distancia lingüística, las diferencias culturales o la incapacidad de volver al país de origen si las cosas no van bien aumentan la solidaridad circunscrita. Compartir la experiencia de las circunstancias de salida de un país y de las condiciones de llegada a otro crea lazos entre los inmigrantes y, a menudo, genera una multiplicidad de redes sociales que los vincula a una comunidad fuertemente unida. Y este contexto hace que afloren o se reactiven aspectos culturales, identitarios y tradicionales que estaban latentes y, en base a ellos, las personas se reconocen y establecen apoyos mutuos.

La exclusión social no es el único factor que determina la fuerza de la solidaridad circunscrita de un grupo, también influyen en ella aspectos positivos como la creación de tejido empresarial o la herencia cultural. La creación y consolidación de pequeñas empresas por parte de una comunidad étnica representa, a la vez, un mercado para los productos culturales, un grupo de mano de obra barata y una potencial fuente de capital inicial. En cuanto a la herencia cultural, esta permite afrontar situaciones de exclusión y discriminación a partir de un discurso propio y una ingeniosa actitud de resistencia. Por ejemplo, los rusos de origen judío que emigraron a Estados Unidos capearon la discriminación desde una posición de alto nivel educativo (Portes y Sensenbrenner, 1993, p. 1330).

La solidaridad circunscrita es un capital social relacionado con la identidad. La confrontación con la sociedad receptora reactiva sentimientos de nacionalidad latentes y, a veces, hasta los crea donde no existían. El etiquetaje de la sociedad receptora incide en la identidad de los inmigrantes. Al no recibir todos los colectivos inmigrantes el mismo nivel y tipo de confrontación, desarrollarán diferentes intensidades de solidaridad grupal. Aunque no todos tendrán las mismas oportunidades de reforzar esta solidaridad en torno a su cultura e identidad. A menudo tendrán que aceptar definiciones sobre la propia identidad basadas en estereotipos negativos de la sociedad de acogida, y se verán forzados a tomar formas culturales prestadas del grupo dominante (*ibid.*, p. 1331).

Para ejemplificar la solidaridad circunscrita, Portes y Sensenbrenner explican el caso de un policía colombiano en Miami que fue suspendido de trabajo y sueldo por disparar sobre dos ciclistas afroamericanos. El conflicto étnico era predecible. Para defenderse contrató un prestigioso abogado, pero pronto se le acabó el dinero para pagarlo. En ese momento la comunidad latina conoció su situación a través de una radio local y empezó a proporcionarle apoyo y dinero con el cual seguir pagando su abogado. La mayoría de los miembros de la comunidad latina han pasado muchas situaciones de injusticia, desventaja y exclusión, lo que les une en un sentimiento de grupo y hace que se extienda una norma no escrita de prestarse ayuda en casos de necesidad (*ibid.*, p. 1327). También se ha desarrollado esta comunión y sentimiento entre la comunidad china de Nueva York y San Francisco, al ser sometida a todo tipo de discriminaciones —en el acceso al trabajo y en la reagrupación familiar— y al no contar con los medios suficientes para poder volver a casa.

En cuanto a la confianza exigible, es un tipo de capital social que conlleva una gran dosis de orientación instrumental de la acción, igual que sucede con los intercambios de reciprocidad. Las fuentes de este capital

social no son normativas, sino que responden, bien al miedo a las sanciones, o bien a las expectativas de una recompensa. La efectividad de las sanciones colectivas a través de la confianza exigible depende de la habilidad del grupo para controlar el comportamiento de sus miembros y su capacidad de publicitar la identidad de los mismos. Como observó Coleman, «el cierre de la estructura social no solo es importante para la existencia de normas efectivas sino también para otra forma de capital social: la confianza en las estructuras sociales que permiten la proliferación de obligaciones y expectativas» (1988, pp. S107-S108). En el caso de la comunidad inmigrante, si bien el constreñimiento no parece material, las consecuencias del incumplimiento sí que lo son.

Portes y Sensenbrenner (1993) explican el caso de los inmigrantes dominicanos en Nueva York, que estaban empezando a crear un enclave empresarial étnico —con restaurantes, tiendas, periódicos o agencias de viajes latinos o para latinos—, contrariamente a la concepción predominante que los ubicaba en empleos de servidumbre, sin cualificación y bajos sueldos. La base para la acumulación inicial de dinero fueron las redes informales de préstamo en las que no se requerían avales ni trámites burocráticos. Estas redes financieras informales daban más intereses que las instituciones bancarias formales. De los beneficiarios de los créditos se esperaba que los devolvieran por entero. Esta expectativa se basaba, primero, en la reputación del beneficiario y, en segundo lugar, en represalias inmediatas hacia aquellos que incumplían el trato. Represalias que podían incluir tanto medidas coercitivas como la exclusión y el ostracismo de los círculos étnicos empresariales, lo que dejaba a la persona inmigrante prácticamente en una situación de desempleo debido a las escasas y muy precarias oportunidades de trabajo existentes fuera del enclave y nicho laboral étnicos.

Estos autores también cuentan el caso de los exiliados cubanos en Florida del Sur. De ellos se pensaba que montaban las empresas iniciales con el capital que traían de Cuba. Pero, por el contrario, varias investigaciones demostraron que pocas empresas se creaban de esta manera, ni tampoco a través de asociaciones de crédito rotativo, inexistentes como práctica cultural en Cuba. Lo que sucedió es que algunos exiliados cubanos, que eran banqueros, consiguieron empleos de poca importancia en bancos de Florida y que, a medida que se fueron consolidando y estabilizando, empezaron a prestar pequeñas cantidades de dinero a otros exiliados cubanos para que abrieran su pequeño negocio. Estos préstamos se hacían sin aval de garantía y se basaban exclusivamente en la reputación personal que el beneficiario tuviese en Cuba. Esta forma de crédito se conoce como préstamos de carácter y fue muy usual en los

años sesenta. En posteriores migraciones se dejó de hacer al no tener ni poder conseguir referencias de los recién llegados.

La solidaridad circunscrita explica que se prefieran exiliados cubanos a otros candidatos para realizar los préstamos. Para hacer tratos, establecer relaciones, realizar préstamos, etc., se prefiere antes a miembros de la propia nacionalidad o colectivo étnico que a otras personas, por muy buenas referencias que se tenga de ellas, o por muy buena impresión que causen. Pero la solidaridad circunscrita no lo explica todo; en sucesivas olas migratorias, cuando desapareció la referencia y la información sobre la reputación del prestatario, los prestamistas cubanos dejaron de realizar este tipo de préstamos sin garantías ni aval, aunque los destinatarios también fuesen cubanos. La falta de confianza exigible hizo desactivar la solidaridad circunscrita.

El grado de confianza exigible varía en cada comunidad étnica. La probabilidad de que se dé depende, entre otros factores, de que no haya otras fuentes de recompensa aparte de la comunidad: «Cuando los inmigrantes pueden recurrir a una variedad de recursos valorados —desde aprobación social hasta oportunidades de negocios— de su relación con el exogrupo, el poder de su comunidad étnica se torna más débil. Y, a la inversa, cuando el prejuicio exterior deniega acceso a tales recompensas, se convierte en más probable el tomar de referencia las expectativas de la comunidad y sus normas» (Portes y Sensenbrenner, 1993, p. 1336).

Ahora bien, la perdurabilidad de las instituciones creadas con éxito por los inmigrantes depende más de su habilidad por mantenerse que de la persistencia de la discriminación externa. La comunidad que posee poco capital social, que es pobre en recursos, tendrá problemas para hacer prevalecer sus patrones normativos y no se fortalecerá de la persistencia de la discriminación, sino que sufrirá sus consecuencias.

Por lo que se refiere a los aspectos negativos del capital social, a los costes de la solidaridad comunitaria, veremos en qué consiste el exceso de celo sobre los miembros, la restricción a las libertades individuales y la rebaja de las expectativas de promoción social. Con el estudio de Geertz (1963) sobre los inmigrantes en Bali, vemos un ejemplo del exceso de celo sobre los miembros del grupo. Este autor descubrió que los inmigrantes con éxito empresarial eran asaltados constantemente por parientes en busca de trabajo o préstamos. Sus peticiones se apoyaban en fuertes normas dentro de la comunidad que conminaban a la ayuda mutua y que obligaban a poner el interés del grupo por encima del propio. Pero estas normas podían conllevar un problema de parasitismo o *free-riding*, según el cual la intención de los que piden ayuda no es pro-

mocionar, sino sacar provecho del trabajo y esfuerzo de otros. En una situación parecida, la comunidad empresarial vietnamita en California se encuentra con peticiones (y hasta chantajes) de paisanos exmilitares para que les contraten (Portes y Rumbaut, 2006).

En cuanto a la reducción de libertades individuales, vemos reflejado el viejo dilema entre solidaridad grupal y libertad individual. El grupo, a través de ciertas normas, presiona a sus miembros, que inciden en su falta de receptividad hacia otras culturas externas a él. Esta presión grupal se hace aún más acuciante en las ciudades, que, por otro lado, son uno de los destinos más usuales de los emigrantes. La contrapartida a las oportunidades económicas en un nicho étnico es el constreñimiento grupal y la limitación de las relaciones con el exterior. Portes lo ilustra con el control ejercido por los medios de comunicación latinos en Florida del Sur, que imponen una censura virtual. También la comunidad china del Chinatown de San Francisco ejerce una presión sobre sus miembros. Unas «poderosas asociaciones regulan la vida social y empresarial de la comunidad, garantizando su orden normativo y el acceso privilegiado a los recursos para sus emprendedores» (*ibid.*, p. 1340), al precio de restringir su radio de acción y su acceso al mundo exterior. Entre la comunidad coreana de Nueva York, encontramos el importante papel jugado por el consulado, que promueve los negocios y la prosperidad de la comunidad, pero también la controla muy de cerca, más concretamente a los opositores del gobierno en funciones, a los cuales amenaza con acabar con su negocio o con producirles daños físicos. En definitiva, «la solidaridad y la capacidad de exigencia que promueve el éxito empresarial también restringe el nivel de expresión individual y el alcance de los contactos fuera del grupo» (*ibid.*, p. 1341).

Estos dos primeros efectos negativos no atacan directamente la movilidad económica, algo que sí hace la presión niveladora del grupo de iguales. Este presiona a los miembros que están experimentando una movilidad ascendente para que dejen de hacerlo. El mecanismo que se activa es el miedo a que la pérdida de los miembros más capaces afecte la solidaridad comunitaria. En algunos de los grupos más desfavorecidos la solidaridad ha aparecido debido a la exclusión ejercida por el grupo dominante y la identidad se ha construido por oposición a este. Por ello, cualquier intento de asimilación y de promoción cuestiona las bases identitarias y es sancionado y atacado. Los grupos que han estado más tiempo discriminados adoptan más estos mecanismos de cierre en torno a sí mismos. Y, precisamente por ello, les cuesta más integrarse, aunque lleven más tiempo en el país. En su caso, la variable tiempo no está directamente relacionada con una mayor integración. Portes y

Sensenbrenner (*ibid.*, p. 1342) mencionan el caso de los chicos de origen haitiano en Estados Unidos, que se debaten entre la presión de sus padres para que estudien y tengan éxito en la vida, y la presión del grupo de amigos que proclama que eso no es posible. Esta presión es ejercida llamándoles con un mote que significa «los pretensivos» («wannabe»), que ridiculiza sus aspiraciones de estudio y éxito laboral.

Portes y Sensenbrenner (1993), después del análisis de los efectos positivos y negativos del capital social sobre la acción económica de los inmigrantes, intentan establecer una serie de generalizaciones que apuntan a principios teóricos a partir de los cuales continuar investigando sobre este tema:

#### Cuadro 4.1.

*Proposiciones sobre el papel del capital social en la integración de los inmigrantes*

Primera proposición: «Cuanto más distinto del resto de la población sea un grupo en términos de características fenotípicas y culturales, más grande es el nivel de prejuicio asociado a estos rasgos, y más baja la probabilidad de salir de esta situación; la consecuencia es que los sentimientos de solidaridad intra-grupal se hacen más fuertes y el capital social basado en ella aumenta» (p. 1329).

Segunda proposición: «El capital social que aflora de confrontaciones situacionales es más fuerte cuando la solidaridad circunscrita resultante no se limita a los acontecimientos actuales, sino que conlleva la construcción de una definición alternativa de la situación basada en la recreación de prácticas pasadas y de una memoria cultural común» (pp. 1331-1332).

Tercera proposición: «Como fuente de capital social, la confianza exigible es directamente proporcional a la fuerza de la discriminación procedente del exterior, o externa, e inversamente proporcional a las opciones de asegurar el honor social y las oportunidades económicas disponibles fuera de la comunidad» (p. 1336).

Cuarta proposición: «Cuanto más grande sea la habilidad de una comunidad de conferir premios únicos a sus miembros, y más desarrollados estén los medios internos de comunicación, entonces mayor será la fuerza de confianza exigible y mayor el nivel de capital social derivado de ella» (p. 1337).

Quinta proposición: «Cuanto mayor sea el capital social debido a la solidaridad circunscrita y a los controles de la comunidad, mayores son las demandas particulares puestas en emprendedores que han tenido éxito y mayores las restricciones en la expresión individual» (p. 1341).

Sexta proposición: «Cuanto más impedida haya sido la movilidad económica de un grupo por medios coercitivos y no de mercado, más probable la emergencia de una solidaridad circunscrita que niega la posibilidad de avanzar a través de una competición limpia en el mercado y que opone esfuerzos individuales en esta dirección» (p. 1344).

Fuente: Portes y Sensenbrenner, 1993.

La economía ortodoxa no podía explicar suficientemente la pobreza y movilidad de las minorías al no tener en cuenta el capital social que daba lugar a confianza exigible. Las diferencias de capital humano controla-

#### 4. El papel de las redes sociales y el capital social en las migraciones

do por origen étnico no explican suficientemente todo el nivel de renta conseguido. Con su estudio y sistematización de los efectos positivos del capital social sobre la acción económica, Portes y Sensenbrenner establecen las bases con las que seguir avanzando en el conocimiento de este tema. El capital social proveniente de la confianza exigible puede dar mejor cuenta de lo que quedaba inexplicado con las anteriores variables.

Con estas proposiciones vemos que la fuerza que ejerce la sociedad de acogida sobre determinados grupos para que se aculturen o para excluirles genera un aumento de su capital social, que se expresa en torno a la etnicidad. De forma que cuanta más importancia se dé a la etnicidad como impedimento para la integración, esto es, cuanta más discriminación étnica exista, más aumentará el peso de la etnia en la conformación del capital social del inmigrante. Y al revés, cuanta más importancia se dé a elementos no étnicos, como las habilidades y el capital cultural, menos se articulará el capital social en torno a la etnicidad, y más en torno a otros factores, como el nivel educativo, el ocupacional, la edad o el sexo.





## 5. La inmigración en España

**P**ara situar el tema de estudio de esta investigación será de gran utilidad una breve mirada a la historia migratoria de España y a las características demográficas de la población inmigrada. Prestaremos especial atención a su composición nacional, por edad y género, así como a sus niveles educativos y ocupacionales.

### 5.1. De país de emigración a país de inmigración

Desde el siglo XV España ha sido en gran medida un país de emigración, primero a causa de la colonización hacia el extranjero, pero sobre todo a partir de los siglos XIX y XX, con las migraciones que tenían por objeto la búsqueda de trabajo. Emigración económica que servía como válvula de escape de una economía eminentemente agrícola, estancada y rezagada respecto de los países más industrializados, que no daba salidas ocupacionales a una demografía creciente. A la económica, más adelante habría que añadir el exilio y la emigración política fruto de la Guerra Civil. Ha habido una conexión migratoria hacia países que estaban experimentando un gran crecimiento económico en América del Sur y Central, y más tarde a partir de mitad del siglo XX hacia Europa Central y del Norte. Ha sido una emigración sostenida y considerable en los años

cincuenta, sesenta y primera mitad de los setenta, con 2.341.004 desplazamientos durante estos dos últimos periodos, según cifras oficiales, aunque hay constancia de que en realidad fueron más (FOESSA, 1976).

A partir de 1974, por un lado, la desaceleración de la economía mundial y las primeras crisis del petróleo hicieron que los países receptores de inmigración española fuesen necesitando menos mano de obra, mientras, por otro lado, España empezaba a experimentar un despegue económico, por lo que las migraciones fueron disminuyendo paulatinamente. Los organismos oficiales cifraban la población española emigrante en el extranjero en tres millones de personas a principios de los setenta, un 20% de la población activa, que era de doce millones. En cuatro años, de 1974 a 1978, los emigrantes españoles en países europeos se redujeron a la cuarta parte. Durante ese periodo hay que diferenciar entre la migración hacia Europa, de más corto plazo y básicamente económica, de la migración hacia las Américas, de carácter más prolongado, que representaba una experiencia vital más completa y con significados sociales relacionados con la aventura económica. Si bien posteriormente se ha comprobado que una parte importante de la emigración a Europa terminó teniendo un carácter definitivo (Recaño Valverde y de Miguel-Luken, 2016).

Igual que sucede con buena parte de la inmigración reciente en España que proviene de países en vías de desarrollo, la emigración española durante los años cincuenta, sesenta y setenta supuso una válvula de escape a la situación de paro existente, así como unos importantes insumos de dinero procedentes de las remesas enviadas, lo que contribuyó a equilibrar la balanza comercial española y constituyó un empuje para el despegue económico en esa época (Tezanos, 2009).

A partir de ese momento, coincide la bonanza económica de España con un par de fenómenos a nivel mundial: por un lado, la globalización y la liberalización de la economía y, por el otro, el aumento sin precedentes de las migraciones internacionales propiciado por el abaratamiento de los transportes, la multiplicación de las comunicaciones y las oportunidades económicas que la globalización fue generando (Massey *et al.*, 1993; Castles y Miller, 1993). Esto, era de esperar, tuvo un impacto en las sociedades y las culturas, tanto las emisoras como las receptoras de migraciones (Sassen, 2007).

En este contexto, entre los años ochenta y 2000, en dos décadas y media, España pasa de ser un país emigrante a uno de los primeros países en cuanto a recepción de inmigración, en números absolutos y en números relativos. Con dos puntos de inflexión: uno en 1975, año en que España

tiene por primera vez más retornos que salidas de los propios españoles, y otro en 1985, cuando la inmigración extranjera empieza a aumentar exponencialmente año tras año. España pasó de 158.347 inmigrantes en 1978 a 4.482.568 en 2007.

Garrido (2008) destaca dos etapas de fuerte expansión económica, que han generado importantes fuerzas de atracción de inmigración; una de 1986 a 1991, y otra de 1996 a 2007. Estas etapas están situadas entre fases de crisis económicas, lo que recuerda los ciclos por los que pasa la economía capitalista, una de 1977 a 1985, otra de 1991 a 1994, y la última de 2008 hasta 2012. Este autor destaca que el de 1996 a 2007 ha sido el periodo de auge económico más prolongado en los últimos tiempos en España y, en el mismo, podemos encontrar el momento álgido entre 1999 y 2000, en el que se crearon 800.000 nuevos puestos de trabajo cada año (Garrido, 2008, p. 130). El presente trabajo se ha enmarcado en este periodo, de acuerdo con la hipótesis que hace referencia al papel del capital social en una etapa de crecimiento económico.

Este auge y sostenimiento de la inmigración en España tiene dos motivos principales. Uno es la existencia de un mercado laboral segmentado, compuesto por ocupaciones cualificadas bien remuneradas y estables, y ocupaciones no cualificadas poco remuneradas y temporales. Hacia las ocupaciones cualificadas se han dirigido tanto la población española —que en la última década ha aumentado considerablemente su nivel educativo medio (Campdepadrós, 2011)— como los inmigrantes procedentes de la Unión Europea y países ricos (Pumares *et al.*, 2005; Bernardi *et al.*, 2010). En concreto, la población española ha aprovechado la reestructuración económica de los años ochenta y noventa y se ha apoyado en el Estado de bienestar para aumentar su nivel formativo y cualificación ocupacional, cambiando de sector económico y categoría laboral. La población activa con niveles educativos de primaria disminuye un 30% de 1996 a 2004 (unos 1,7 millones de personas), aunque su tasa de paro también disminuye (Garrido, 2008, pp. 133-134). Esa población no rechaza trabajar en ocupaciones poco cualificadas. Lo que sucede es que una buena parte prefiere aumentar su nivel de estudios y a continuación de nivel ocupacional. Esto genera que haya puestos de trabajo vacantes en el otro segmento del mercado laboral español, el de poca cualificación y bajos sueldos, que, en gran medida, es el que viene a ocupar la inmigración económica (Solé, 1997; Pumares *et al.*, 2005; Garrido y Miyar, 2008).

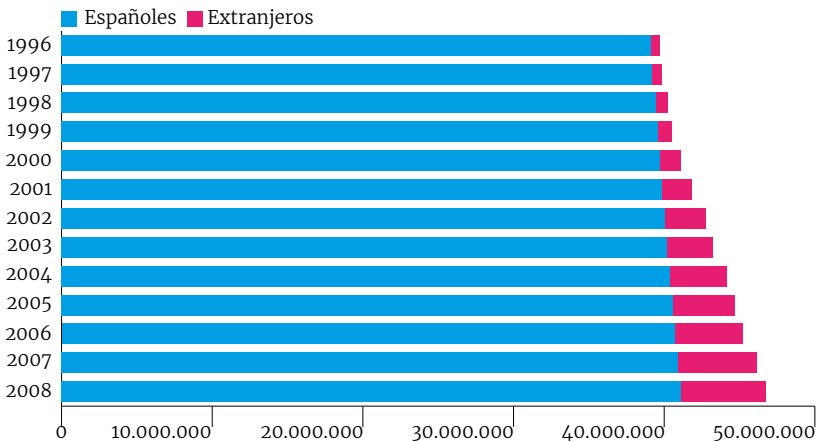
Otro de los principales motivos para abrir las puertas a la inmigración en España es la propia estructura sociodemográfica del país. Una población que va envejeciéndose, con una esperanza de vida cada vez mayor

y una de las tasas de fecundidad más bajas del mundo durante los años noventa han transformado la clásica pirámide poblacional, de base ancha y vértice estrecho, en un rombo, de base más estrecha y una zona intermedia más ancha.

Ambos aspectos influyen en que aumente la necesidad estructural de inmigración, para alimentar la pirámide demográfica y para mantener el futuro sistema de pensiones. Eso hace que la inmigración sea, cada vez más, de carácter permanente, o de larga duración (Blanco, 2000, p. 149), lo que la distingue de la migración temporal por motivos laborales tipo *gasterbeiter*, propias de la Europa Central de mitad del siglo XX. El gráfico 5.1 muestra cómo, si no fuese por la población inmigrante extranjera, el conjunto de la población residente en España apenas habría crecido en los últimos quince años.

### Gráfico 5.1.

*Evolución de la población española, nacional e inmigrante, 1996-2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

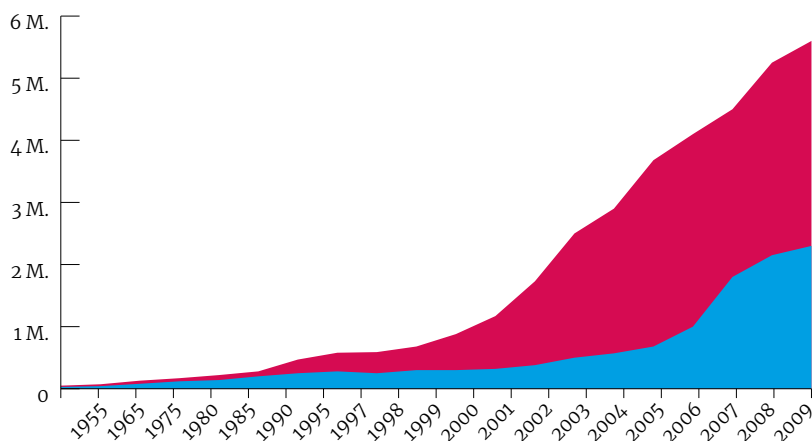
## 5.2. Procedencia de los inmigrantes

Podemos observar que la llegada de inmigrantes a España es un fenómeno que se dispara hacia el año 2000. En cuanto a la procedencia, en primer lugar distinguimos dos grandes grupos de inmigrantes: los que provienen de países con PIB per cápita superior al español — Unión Europea y países ricos — y los que de países con PIB inferior — el resto —,

ambos han presentado un importante incremento a partir del año 2000, aunque de una manera más acentuada los segundos. Los datos de 1955 a 1997 proceden de unos países que salían agrupados como Primer mundo y Tercer mundo (Colectivo IOÉ, 1999, pp. 57, 65), mientras que los de 1998 a 2009 provienen de la explotación estadística del Padrón por parte del INE.

### Gráfico 5.2.

*Inmigrantes en España según renta per cápita de los países de procedencia desde 1955 a 2009<sup>1</sup>*



Fuente: Comisaría General de Documentación, Padrón de habitantes (INE). Elaboración propia.

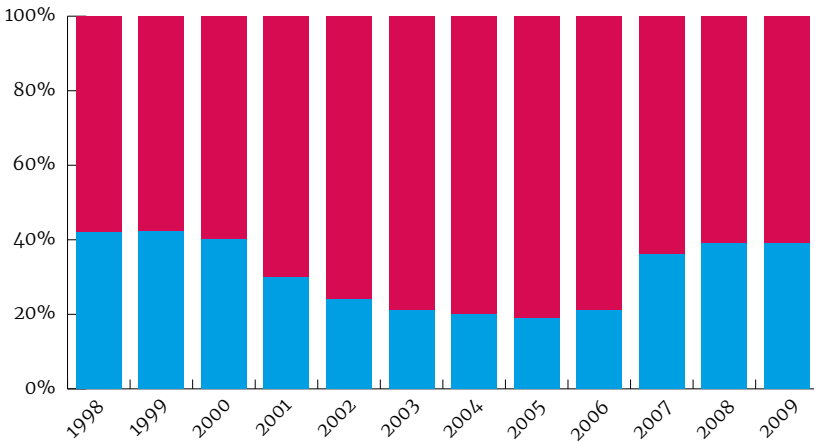
En el gráfico 5.3 podemos observar mejor cómo, efectivamente, la proporción, que no el número, de inmigrantes de la Unión Europea descendió de 1998 a 2006. Cabe buscar la explicación en que ese fue un momento de sustancial mejora económica, lo que atrajo más inmigración económica y laboral que en otros momentos, proveniente en mayor medida de países no comunitarios (Garrido, 2008). Entre 2007 y 2009 ha vuelto a aumentar la proporción de inmigrantes de la Unión Europea, y ha ido descendiendo la proporción de inmigrantes no comunitarios. Ha coincidido con un momento económico de recesión, que ha incidido principalmente en las ocupaciones de poca cualificación, especialmente relacionadas con el sector de la construcción e inmobiliario, y ha ido

1 En color rojo están los países con renta per cápita menor que España, y en color azul los países con renta per cápita mayor.

afectando indirecta y progresivamente a los otros, como, por ejemplo, la hostelería y el turismo. Como veremos más adelante, la población inmigrante comunitaria tiene o bien un perfil de turismo residencial, o bien de trabajadores en ocupaciones bastante más cualificadas que las de los no comunitarios.

### Gráfico 5.3.

*Inmigrantes comunitarios y no comunitarios en España de 1998 a 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

Como señala Sassen (2007), los vínculos poscoloniales promueven flujos migratorios desde los países de la periferia a los países del centro. Por su parte, Robertson (1992) describe el desarrollo de un proceso de globalización cultural, según el cual se han homogeneizado las formas de consumo en todo el planeta, lo que incide en las pautas de comportamiento: en todos los lugares se viste de forma parecida, se ven las mismas series de televisión, proliferan los restaurantes de comida rápida, etc. Esto facilita el proceso de integración, ya que autóctonos y recién llegados tienden a parecerse cada vez más en sus gustos culturales y pautas de consumo. Según Sassen (2007), aquellas poblaciones procedentes de las excolonias serán mejor acogidas por parte de la población autóctona y podrán asentarse, en general, con mayor facilidad. En España, podríamos pensar que este sería el caso de los latinoamericanos. Pero hay una serie de referencias que contrastan con esta idea. Domingo (2003) cuestiona la tesis de la proximidad cultural latinoamericana y su efecto en la integración, pues no parece haberse traducido en una mejora de sus condiciones de vida, y que es, además, muy heterogénea

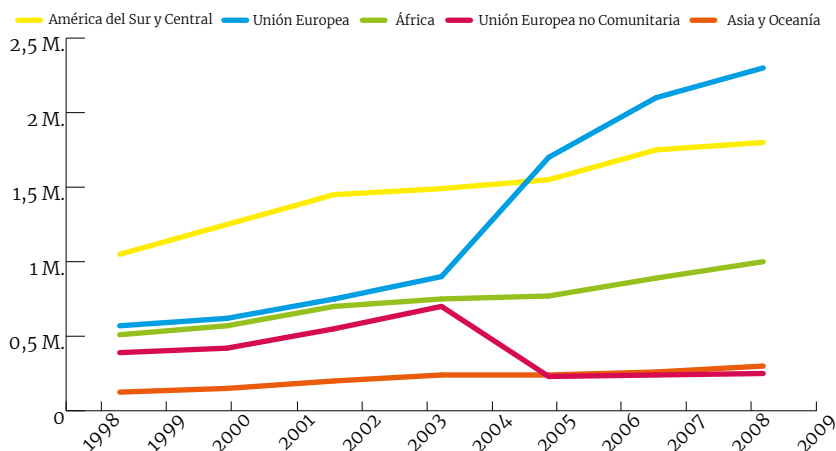
en sus perfiles sociodemográficos y en sus pautas de asentamiento. Rodríguez-García *et al.* (2021) documentan cómo los estereotipos sufridos por los latinoamericanos en España puede llegar a lastrar seriamente su integración social y movilidad ascendente. Otros autores han observado que los inmigrantes ecuatorianos no tienen a muchos españoles en sus redes sociales (Aparicio y Tornos, 2005; de Miguel-Luken y Solana Solana, 2007).

En el gráfico 5.4 podemos observar la llegada de población inmigrante a España entre 1998 y 2005, distribuida por grandes regiones de origen. Una de las primeras cosas que llama la atención es el descenso de inmigrantes europeos no comunitarios y el ascenso de los comunitarios a partir de 2006. Esto se explica por la entrada en la Unión Europea en 2004 de países emisores de inmigración hacia España como Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa, y sobre todo con la ampliación de 2007 a Rumanía y Bulgaria. Para este periodo vemos que guarda cierta simetría el ascenso de los europeos no comunitarios con el descenso de los comunitarios. Así, podríamos decir que los inmigrantes comunitarios aumentan casi en la misma medida en la que disminuyen los no comunitarios.

### Gráfico 5.4.

*Evolución de la población inmigrante por región de origen, 1998-2006*

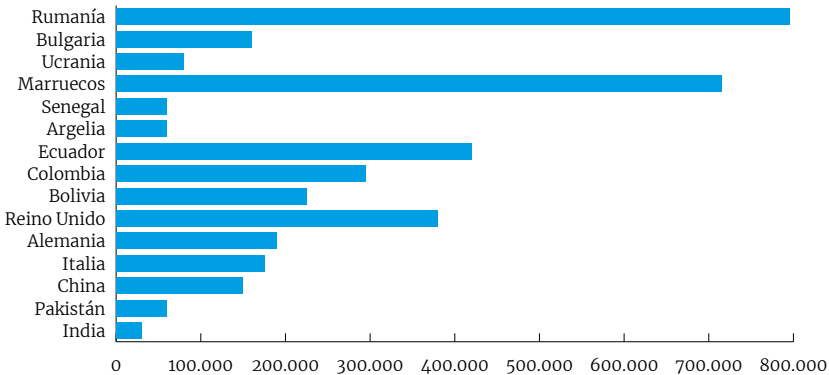
Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.



Durante la década de los años noventa, la Europa comunitaria y la no comunitaria fueron disminuyendo su proporción, mientras África y Asia la aumentaron. Pero, en la siguiente década, la proporción de africanos y asiáticos fue disminuyendo. Con Latinoamérica sucedió al revés, disminuyó en los noventa y aumentó en los 2000. Por tanto, todas las procedencias han disminuido su proporción excepto Latinoamérica. A pesar de todas estas variaciones, y según datos del Padrón, en 2009 la Unión Europea es el origen más frecuente de los inmigrantes en España (40,63%), seguido de América Central y del Sur (31,99%) y de África (18,04%). Como explicamos en el apartado metodológico, para evitar este sesgo, y siguiendo el criterio de agrupación por características socioeconómicas similares, hemos agrupado a Bulgaria y Rumanía con la Europa no comunitaria, los países del Este. Al hacerlo, la evolución de la Europa comunitaria y la no comunitaria será más parsimoniosa de lo que aparece en el gráfico 5.4.

### Gráfico 5.5.

*Tres nacionalidades inmigrantes con más población en España de cada continente, 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

En el gráfico 5.5 podemos observar concretamente, para cada continente, cuáles son los países que hasta 2009 más inmigrantes han enviado hacia España. Y estos son Rumanía (798.892), Marruecos (718.055), Ecuador (421.426), Reino Unido (375.703), Colombia (296.674), Bolivia (230.703), Alemania (191.002), Italia (175.316), Bulgaria (164.717) y China (147.479).



### 5.3. Dónde se asientan

Una vez vistas las principales procedencias vamos a prestar atención a las provincias en las que se asientan los inmigrantes en España. Puede deducirse que, en primer lugar, lo harán en las más pobladas y urbanas. Efectivamente, observando datos de 2009 en la tabla 5.1, cinco provincias de las más pobladas alojan la mitad de la población inmigrante: Madrid (1.063.803), Barcelona (802.006), Alicante (462.974), Valencia (315.145) y Málaga (267.824). Por un lado encontramos que el mayor volumen de población genera mayores oportunidades laborales, ofrece mayor número de servicios y atrae mayor población inmigrante. Por el otro, en los casos de Alicante y Málaga, se produce una atracción de extranjeros comunitarios debido al clima mediterráneo, el nivel de vida y una numerosa colonia de connacionales. Las cinco, además, se encuentran por encima de la media española en cuanto a porcentaje de inmigrantes. La otra mitad se reparte entre el resto de las 52 provincias de España. Por otro lado, las cinco provincias con más porcentaje de inmigración son Alicante (24,15%), Baleares (21,69%), Gerona (21,43%), Almería (21%) y Tarragona (18,57%). En este caso encontramos provincias menos urbanas, como Gerona y Almería, en las que la concentración se explica por la atracción de la oferta de trabajo, de poca cualificación, en la agricultura.

**Tabla 5.1.**

*Porcentaje de inmigrantes en cada provincia ordenado de mayor a menor, mostrando la proporción de comunitarios y no comunitarios, 2009*

	Total población España	Inmigrantes	Porcentaje de inmigrantes	Unión Europea	No comunitarios	Total extranjeros
Alicante	1.917.012	462.974	24,15	61,41	38,21	100
Baleares	1.095.426	237.562	21,69	51,39	48,01	100
Gerona	747.782	160.279	21,43	30,86	68,69	100
Almería	684.426	143.707	21,00	45,65	54,10	100
Tarragona	803.301	149.210	18,57	37,66	61,84	100
Castellón	602.301	111.221	18,47	62,08	37,63	100
Lérida	436.402	77.784	17,82	38,25	61,46	100
Málaga	1.593.068	267.824	16,81	57,69	41,50	100
Madrid	6.386.932	1.063.803	16,66	33,19	65,38	100

	Total población España	Inmigrantes	Porcentaje de inmigrantes	Unión Europea	No comunitarios	Total extranjeros
Murcia	1.446.520	235.991	16,31	25,65	74,02	100
Guadalajara	246.151	37.852	15,38	52,40	46,83	100
Tenerife	1.020.490	149.910	14,69	61,53	37,95	100
Barcelona	5.487.935	802.006	14,61	21,39	77,12	100
La Rioja	321.702	46.931	14,59	39,79	59,89	100
Las Palmas	1.083.502	151.294	13,96	45,18	54,27	100
Segovia	164.854	21.512	13,05	61,83	37,67	100
Zaragoza	970.313	126.440	13,03	64,25	35,04	100
Teruel	146.751	18.369	12,52	51,84	47,96	100
Cuenca	217.363	27.107	12,47	64,29	35,35	100
Valencia	2.575.362	315.145	12,24	40,24	58,81	100
España	46.745.807	5.648.671	12,08	50,31	49,00	100
Toledo	689.635	83.260	12,07	48,23	51,28	100
Huesca	228.409	27.329	11,96	48,14	51,43	100
Navarra	630.578	70.627	11,20	32,19	66,79	100
Melilla	73.460	7.597	10,34	14,41	85,26	100
Soria	95.101	9.483	9,97	35,34	64,19	100
Burgos	375.563	34.671	9,23	54,42	44,83	100
Ciudad Real	527.273	44.858	8,51	58,28	41,33	100
Álava	313.819	26.021	8,29	22,26	76,88	100
Albacete	400.891	32.811	8,18	37,12	62,43	100
Huelva	513.403	39.853	7,76	59,79	39,85	100
Ávila	171.680	12.423	7,24	44,88	54,58	100
Granada	907.428	61.732	6,80	48,38	50,53	100
Cantabria	589.235	38.096	6,47	31,82	66,55	100
Valladolid	532.575	32.288	6,06	41,43	57,88	100
Guipúzcoa	705.698	40.859	5,79	33,26	65,12	100
Vizcaya	1.152.658	65.985	5,72	54,08	45,09	100
León	500.169	25.080	5,01	41,3	57,41	100
Salamanca	354.608	17.319	4,88	39,22	58,91	100
Ourense	335.642	15.558	4,64	55,64	43,14	100
Ceuta	78.674	3.550	4,51	9,01	90,59	100
Asturias	1.085.289	47.119	4,34	36,42	61,77	100
Pontevedra	959.764	39.485	4,11	37,89	60,81	100

## 5. La inmigración en España

	Total población España	Inmigrantes	Porcentaje de inmigrantes	Unión Europea	No comunitarios	Total extranjeros
Zamora	195.665	7.992	4,08	23,84	74,89	100
Palencia	173.306	6.873	3,97	42,06	56,44	100
Lugo	355.195	13.597	3,83	34,56	64,61	100
Sevilla	1.900.224	71.993	3,79	32,69	65,22	100
Cádiz	1.230.594	45.687	3,71	48,79	48,31	100
Cáceres	413.633	14.463	3,50	32,84	66,05	100
Coruña	1.145.488	37.997	3,32	28,16	69,47	100
Badajoz	688.777	22.760	3,30	55,58	43,78	100
Córdoba	803.998	24.801	3,08	42,63	56,49	100
Jaén	669.782	19.583	2,92	32,73	66,62	100

Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

En la tabla 5.1 también distinguimos entre los inmigrantes de la Unión Europea y los no comunitarios. Los inmigrantes de la Unión Europea son, en mayor proporción, de estatus más elevado, si trabajan lo hacen en ocupaciones cualificadas, estables y bien remuneradas, y si no trabajan es porque son jubilados o rentistas con un buen nivel adquisitivo, que vienen a retirarse a España buscando un buen clima y calidad de vida. Los inmigrantes no comunitarios son en mayor proporción inmigrantes económicos, provenientes de países con PIB per cápita inferior al español, en busca del trabajo que el mercado laboral les ofrece, principalmente en ocupaciones de poca cualificación. Las cinco provincias que tienen más proporción de inmigrantes no comunitarios —si exceptuamos Ceuta y Melilla— son Barcelona (77,12%), Álava (76,88%), Vizcaya (74,89%), Murcia (74,02%) y Coruña (69,47%). A estas les podríamos añadir otras provincias con menor porcentaje, aunque por encima de la media española: Madrid (695.514, un 65,38%) y Valencia (185.337, un 58,81%). Mientras que las cinco que tienen más porcentaje de inmigración comunitaria son Cuenca (64,29%), Zaragoza (64,25%), Castellón (62,08%), Segovia (61,83%) y Tenerife (61,53%). Podríamos añadir otras tres provincias, con menor porcentaje que estas, aunque por encima de la media española, y que presentan un gran número de comunitarios: Alicante (284.312, un 61,41%), Málaga (154.507, un 57,69%) y Baleares (122.083, un 51,39%).

Una parte de la teoría relacionaba la densidad de la comunidad inmigrante con dos formas de capital social —la solidaridad circunscrita y la confianza exigible— que facilitaban el apoyo mutuo, el préstamo de

favores y que podían favorecer el éxito en condiciones desfavorables (Portes y Sensenbrenner, 1993; Portes, 1998). Otra parte de la teoría indica que la concentración de población de una determinada nacionalidad atrae a inmigrantes de su misma procedencia (Massey *et al.*, 1993; Portes y Rumbaut, 2006). Al localizar las provincias con más número y, o, porcentaje de inmigrantes de un determinado origen, podemos intentar ver en qué medida tal densidad favorece la promoción de ese origen. En la tabla 5.2 podemos localizar las provincias con mayor porcentaje de inmigrantes de un determinado origen.

Vemos que las provincias con más proporción de inmigrantes de la Unión Europea son Zaragoza (64,25%), Segovia (61,83%), Castellón (62,08%) y Cuenca (64,29%). Las provincias con más proporción de inmigrantes europeos no comunitarios son Cantabria (9,86%), Gerona (5,90%), Lérida (5,93%) y Alicante (7,85%). Las provincias con mayor proporción de inmigrantes africanos (si exceptuamos Ceuta y Melilla) son Almería (35,65%), Cáceres (41,13%), Jaén (35,80%) y Lérida (35,02%). Las provincias con más proporción de inmigrantes de América Central y del Sur son A Coruña (52,94%), Lugo (45,20%), Pontevedra (45,86%) y Vizcaya (50,08%). Y, finalmente, las provincias con mayor proporción de inmigrantes asiáticos son Barcelona (12,15%), Madrid (6,25%), Las Palmas (5,88%) y La Rioja (7,65%).

## 5. La inmigración en España

**Tabla 5.2.**

*Porcentaje de la distribución de los inmigrantes en España por provincia de residencia y continente de nacionalidad, 2009*

	Unión Europea	Europa no comunitaria	África	América Central y Sur	Asia y Oceanía	Total
Álava	22,26	3,84	29,73	38,10	5,20	100
Albacete	37,12	5,52	18,21	36,52	2,19	100
Alicante	61,41	7,85	10,24	17,64	2,47	100
Almería	45,65	3,66	35,65	13,50	1,29	100
Asturias	36,42	3,36	10,13	44,73	3,55	100
Ávila	44,88	0,97	22,95	28,77	1,89	100
Badajoz	55,58	1,74	14,93	22,88	4,23	100
Baleares	51,39	2,30	14,44	27,86	3,40	100
Barcelona	21,39	3,92	22,14	38,92	12,15	100
Burgos	54,42	1,63	13,92	26,24	3,04	100
Cáceres	32,84	1,06	41,13	21,05	2,81	100
Cádiz	48,79	2,80	17,85	24,00	3,66	100
Cantabria	31,82	9,86	8,37	45,08	3,23	100
Castellón	62,08	2,99	19,86	13,10	1,68	100
Ceuta	9,01	0,73	84,14	2,90	2,82	100
Ciudad real	58,28	2,19	13,06	24,21	1,86	100
Córdoba	42,63	4,87	17,78	29,35	4,49	100
Coruña (A)	28,16	3,01	9,47	52,94	4,05	100
Cuenca	64,29	3,53	12,31	17,65	1,85	100
Girona	30,86	5,90	34,25	22,65	5,88	100
Granada	48,38	3,25	19,23	24,53	3,53	100
Guadalajara	52,40	2,24	18,11	25,01	1,46	100
Guipúzcoa	33,26	4,14	14,30	41,43	5,24	100
Huelva	59,79	3,30	21,19	13,50	1,85	100
Huesca	48,14	3,08	27,74	18,99	1,62	100

	Unión Europea	Europa no comunitaria	África	América Central y Sur	Asia y Oceanía	Total
Jaén	32,73	2,87	35,80	22,09	5,86	100
León	41,30	2,55	16,44	34,21	4,21	100
Lleida	38,25	5,93	35,02	17,48	3,03	100
Lugo	34,56	1,04	13,70	45,20	4,67	100
Madrid	33,19	3,00	11,64	44,50	6,25	100
Málaga	57,69	5,58	12,69	19,65	3,58	100
Melilla	14,41	1,82	81,12	1,63	0,68	100
Murcia	25,65	4,07	31,51	36,53	1,91	100
Navarra	32,19	3,97	21,31	39,51	2,00	100
Ourense	55,64	1,72	5,33	34,35	1,73	100
Palencia	42,06	3,00	15,84	33,90	3,70	100
Palmas (Las)	45,18	3,23	15,20	29,95	5,88	100
Pontevedra	37,89	1,88	10,41	45,86	2,66	100
Rioja (La)	39,79	4,08	22,88	25,28	7,65	100
Salamanca	39,22	2,88	15,50	35,97	4,56	100
Santa Cruz de Tenerife	61,53	2,34	5,11	26,43	4,06	100
Segovia	61,83	1,33	14,33	20,99	1,01	100
Sevilla	32,69	5,28	17,09	37,36	5,49	100
Soria	35,34	1,86	19,30	40,64	2,39	100
Tarragona	37,66	5,37	30,35	21,16	4,97	100
Teruel	51,84	1,77	24,49	18,15	3,55	100
Toledo	48,23	1,64	21,54	25,21	2,89	100
Valencia	41,43	4,75	14,48	33,18	5,47	100
Valladolid	54,08	1,70	9,99	30,65	2,75	100
Vizcaya	23,84	1,74	17,76	50,08	5,32	100
Zamora	64,25	1,25	8,02	23,02	2,74	100
Zaragoza	50,31	2,07	19,09	24,13	3,76	100
Total España	40,24	3,96	17,87	31,69	5,30	100

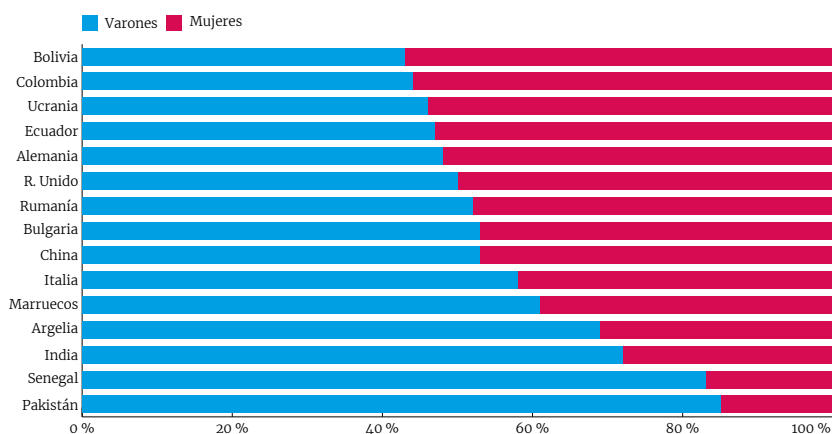
Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

## 5.4. Otras características: sexo, edad y nivel de estudios

Una vez vista la procedencia y la distribución geográfica de los inmigrantes, vamos a completar su caracterización con otras tres variables. Empezando por el sexo, vemos que la proporción de hombres y de mujeres presenta notables diferencias según el origen de los inmigrantes. Nos hemos limitado a destacar los tres países más emisores de cada continente. Y con ello vemos que los países latinoamericanos son los que presentan una migración más feminizada, con porcentajes de mujeres por encima del 50%. Los países de la Unión Europea, excepto Italia, son paritarios, se sitúan sobre el 50%. En los países europeos no comunitarios hay ligeramente más hombres que mujeres, pero sin llegar al 55% —excepto Ucrania, que presenta más mujeres que hombres—. Con China sucede lo mismo que con los países europeos no comunitarios. Los países africanos y el resto de países asiáticos presentan una inmigración más masculina, situándose todos por encima del 60%. Entre el 60% y el 72% están Marruecos, Argelia e India. Y ya, como casos más polarizados, y más masculinizados, encontramos Senegal (84%) y Pakistán (86%).

### Gráfico 5.6.

*Inmigrantes en España de los principales países emisores de cada continente por sexo, 2009*

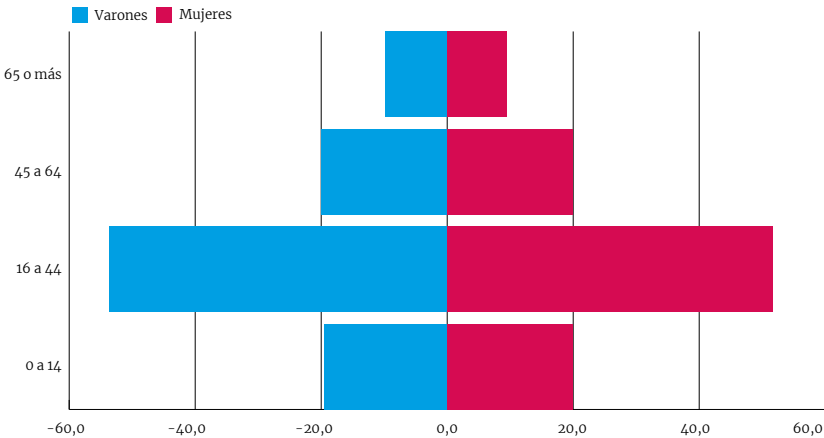


Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

En cuanto a la edad, en el gráfico 5.7 puede observarse con claridad que la mayor proporción de inmigrantes están en edad laboral, entre 16 y 65 años. También nos permite observar que los inmigrantes de la Unión Europea, seguidos de los de Europa del Este, son los que presentan más población de 45 o más años. Entre los mayores de 65 años encontramos el perfil de los inmigrantes jubilados que vienen a retirarse a España. África, Latinoamérica y Asia presentan muy poca proporción de población mayor de 65 años y, en cambio, presentan mayor proporción de inmigrantes entre 0 y 15 años, especialmente África. Hablamos de proporciones de población, porque si nos referimos a los números absolutos, la Unión Europea presenta el mayor número de inmigrantes de entre 0 y 15 años. Pero las proporciones permiten acercarnos más a los perfiles. Por ejemplo, el perfil de «población joven» en el caso de los africanos, con una tasa de natalidad muy alta, o el de «población mayor» entre los comunitarios, con una presencia importante de personas jubiladas.

### Gráfico 5.7.

*Pyramide demográfica de los inmigrantes de la Unión Europea en España en 2009*



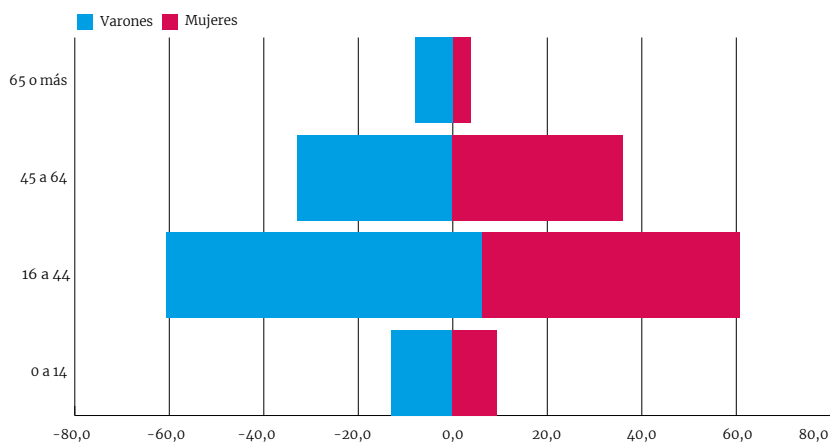
Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.



## 5. La inmigración en España

### Gráfico 5.8.

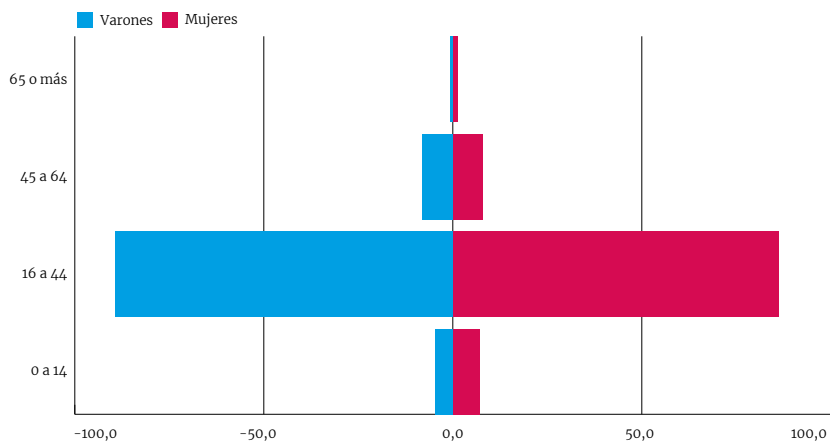
*Pirámide demográfica de los inmigrantes europeos no comunitarios en España en 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

### Gráfico 5.9.

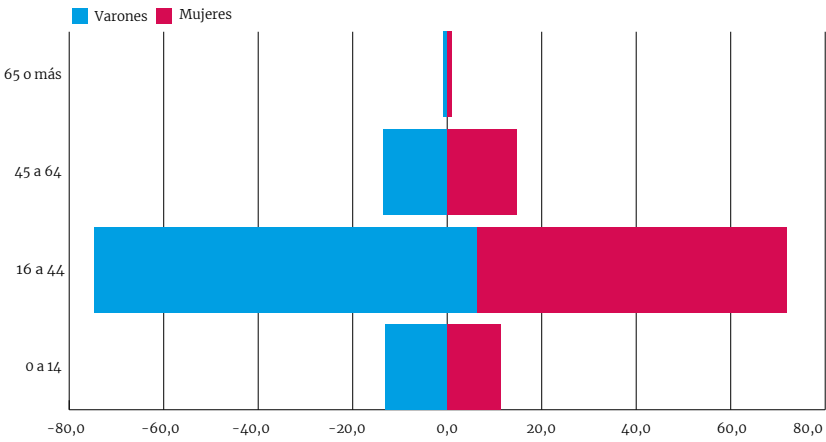
*Pirámide demográfica de los inmigrantes de África en España en 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

### Gráfico 5.10.

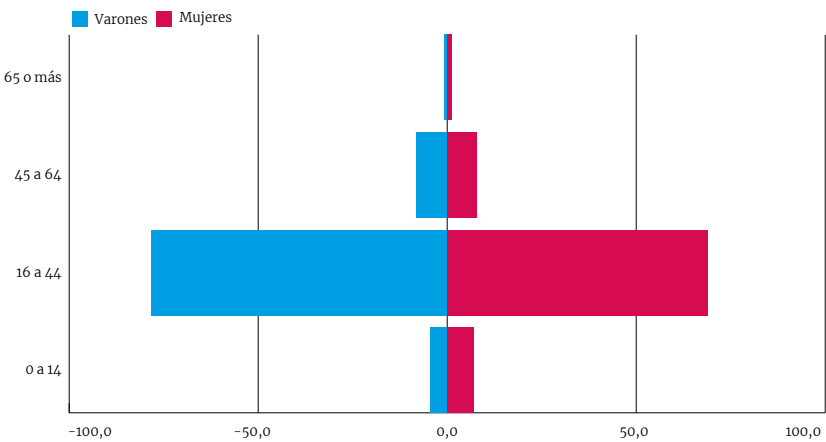
*Pirámide demográfica de los inmigrantes de América Central y del Sur en España en 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

### Gráfico 5.11.

*Pirámide demográfica de los inmigrantes de Asia y Oceanía en España en 2009*



Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

**Tabla 5.3.***Inmigrantes en España por continente y grupos de edad, 2009*

	0-15 años	16-44 años	45-64 años	65 años y más	Total
Unión Europea	285.635	1.274.172	494.883	218.536	2.273.226
Europa no comunitaria	30.126	127.675	50.445	15.419	223.665
África	211.359	691.934	95.694	10.182	1.009.169
América Central y del Sur	278.456	1.235.828	245.824	30.128	1.790.236
Asia y Oceanía	49.447	206.773	38.259	4.689	299.168

Fuente: Padrón de habitantes, INE. Elaboración propia.

En cuanto a nivel de estudios, Garrido y Toharia (2003) realizan una comparación entre los diferentes colectivos inmigrantes y los españoles. En ella destaca que, por término medio, los inmigrantes tienen un nivel de estudios superior al de los españoles. Aunque si distinguimos entre orígenes, la Unión Europea, Europa del Este y Latinoamérica están claramente por encima del nivel de estudios de los españoles: tienen más porcentaje de población con nivel de estudios secundarios y universitarios. Pero los inmigrantes de África presentan menores niveles educativos que la población española. Observando datos del Censo de 2011 en la tabla 5.4, vemos que estas distribuciones se mantienen.

**Tabla 5.4.***Distribución de los niveles de estudios por origen, 2011*

	Analfabetos	Sin estudios	Primaria	Secundaria	Universitarios	No aplicable	
España	1,50	8,00	12,58	45,11	16,01	16,80	100
Unión Europea	0,63	2,38	9,57	60,91	17,87	8,65	100
Europa no comunitaria	0,33	1,55	5,37	52,06	28,01	12,68	100
África	9,18	15,02	19,44	37,29	7,85	11,23	100
América Central y Sur	0,36	2,49	11,64	57,40	16,39	11,72	100
Asia	3,26	7,04	12,84	42,09	17,58	17,19	100
Total	1,57	7,60	12,50	46,18	16,08	16,08	100

Fuente: Censo de Población y Viviendas, 2011.

## 5.5. El mercado laboral de los inmigrantes en España

Una parte importante de la población inmigrante reciente ha venido a ocuparse en los puestos de trabajo que los españoles no querían (Flecha *et al.*, 2004; Garrido, 2008, p. 132; Cachón, 2009, pp. 175-176). Después de la crisis del petróleo de 1973 sigue un proceso de reestructuración durante el que se consolida un mercado laboral segmentado (Piore, 1980) o dualizado (Gorz, 1997). En España, en una primera fase, durante los años setenta y ochenta, solo las clases medias y más cualificadas pueden mantener su nivel y no caer en el paro y en la precariedad laboral, mientras que el grueso de los perjuicios de la crisis recaen en las clases trabajadoras, más humildes y menos cualificadas (Flecha, 1990). Pautinamente, con la implantación del Estado de bienestar y las fases de desarrollo de la sociedad de la información a partir de los años noventa, muchas personas jóvenes y empleadas en trabajos poco cualificados y en condiciones precarias tienen la oportunidad de seguir estudiando o volver a los estudios, cobrar el paro y seguir formándose para conseguir ocupaciones mejores. Eso genera que la demanda de mano de obra inmigrante de esta misma época haya sido, principalmente, para estas

ocupaciones más duras y sin cualificar, en sectores como la agricultura, la construcción, el turismo o el servicio doméstico.

Así, la estructura del mercado laboral español principalmente ha ocupado a los inmigrantes en estos sectores, muchas veces independientemente de su nivel educativo y experiencia laboral, desaprovechándose un capital humano presente en el mercado laboral (CREA, 2002-2005). Esto, y el efecto del capital étnico subrayado por Borjas (1999/2001), según el cual se transmiten el 50% de las desigualdades dentro de un grupo étnico, genera para los inmigrantes que incorporarse al mercado laboral español suponga lo que observa Cachón (2009, pp. 243-244), una movilidad descendente y en algunos casos bastante pronunciada. Posiciones que les cuesta tiempo y esfuerzo remontar, si es que lo consiguen. Garrido y Miyar (2008, p. 65) describen esta situación como estructural, en la que una mayoría de los inmigrantes económicos — entre el 50 y el 70% en los hombres y entre el 40 y el 60% en las mujeres — ocupan el 30% de las categorías laborales más bajas. Estos autores agrupan todas las categorías en cuatro grandes grupos, y en un lapso de ocho años no observan movilidad alguna. Para hacerlo bajan al detalle de dieciséis categorías, lo que permite ver cierta movilidad ascendente en alguna de las cinco categorías menos cualificadas. No observan movilidades largas, sino, sobre todo, de una categoría a la subsiguiente. Hay movilidad, pero muy poca.

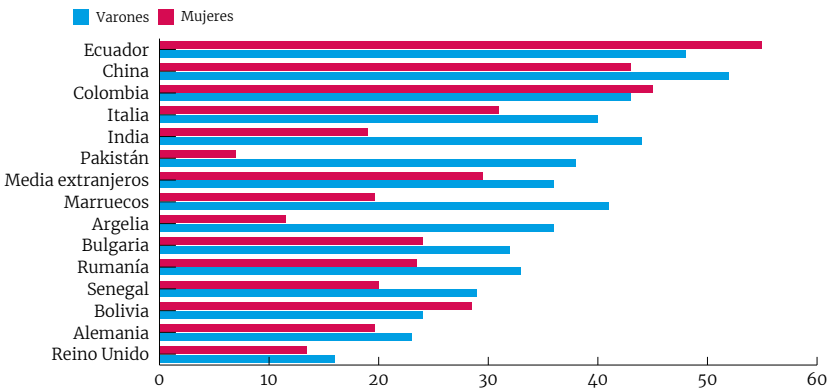
El mercado laboral español también destaca por la irregularidad (Solé, 1997; Pumares *et al.*, 2005). Esto produce una oferta en puestos poco cualificados de la agricultura, servicios o construcción, para los que no se ofrece ningún contrato, y para los que, como están sin regularizar, se puede pagar por debajo del correspondiente convenio del sector. Este es uno de los principales factores endógenos que atraen las migraciones hacia España, y que difícilmente tiene reflejo en las estadísticas. Por otra parte, Portes *et al.* (1989) destacan que la economía informal es necesaria, actúa como cojín, como reserva de mano de obra, y subrayan así mismo que, al contrario de las previsiones que decían que en los países desarrollados la economía informal iría disminuyendo, como indicador de desarrollo, hay evidencias de que no solo no disminuye, sino que está creciendo.

En España, el disfrute de derechos civiles, políticos y sociales del inmigrante viene determinado por su regularización administrativa. Cuanto más regularizado esté, más derechos civiles y sociales tendrá reconocidos. Durante el período de estudio, España daba un tratamiento muy avanzado en derechos a inmigrantes irregulares según el cual estos tenían acceso a asistencia sanitaria, educación y asistencia jurídica

(Checa *et al.*, 2004). Evidentemente, esto no les daba derecho a trabajar —aunque lo hicieran en el mercado irregular—, lo que limitaba su movilidad y capacidad de acción, al correr el riesgo de que se les abriera un expediente de expulsión al ser reconocidos. En la medida en que los inmigrantes saben que hay sitios en los que quieren contratarles sin necesidad de estar regularizados ni de formalizar el contrato, muchos se aventuran a venir y quedarse de forma ilegal. Luego, poco a poco, van regularizando su situación. Eso explica que uno de los mecanismos por los que se encuentra trabajo sean las redes sociales; además de otros motivos, como la falta de acceso a los mecanismos formales, o por la confianza y la seguridad que va implícita en la recomendación que un inmigrante hace de otro, como señala Coleman (1990).

### Gráfico 5.12.

*Proporción de inmigrantes afiliados a la Seguridad Social en relación a los inmigrantes empadronados, principales nacionalidades, por sexo, 2009*



Fuente: Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración y Padrón de Habitantes, INE.

La afiliación a la Seguridad Social es un indicador de la relación de los colectivos con el mercado laboral. Así los inmigrantes económicos se afilian más que los originarios de algunos países más ricos, como Reino Unido y Alemania, pero no más que algunos otros (como es el caso de Italia y Polonia). Los países latinoamericanos (a excepción de Bolivia) y los asiáticos, son los que registran más afiliaciones. Ecuador, China y Colombia tienen la mayor proporción de inmigrantes afiliados a la Seguridad Social. Y les siguen dos países africanos (Marruecos y Argelia) y otros dos del Este europeo (Rumanía y Bulgaria). La explicación de la baja afiliación hay que buscarla no en el hecho de que trabajen menos, sino posiblemente en que lo hagan en mayor proporción que los prime-

## 5. La inmigración en España

ros en la economía informal, o que no estén activos, como las mujeres marroquíes o los jubilados de la UE (Pumares *et al.*, 2005; Pumares, 2009).

**Tabla 5.5.**

*Extranjeros y españoles ocupados*

	Total población ocupada en España	Extranjeros	Porcentaje de extranjeros
Total ambos sexos	20.476.900	2.887.000	14,10
Agricultura	905.800	168.800	18,60
Industria	3.279.100	313.500	9,60
Construcción	2.693.500	654.700	24,30
Servicios	13.598.500	1.750.000	12,90
Hombres	11.997.100	1.605.400	13,40
Agricultura	658.800	125.800	19,10
Industria	2.440.100	236.700	9,70
Construcción	2.539.400	647.300	25,50
Servicios	6.358.700	595.700	9,40
Mujeres	8.479.800	1.281.600	15,10
Agricultura	247.000	43.100	17,40
Industria	838.900	76.800	9,20
Construcción	154.100	7.400	4,80
Servicios	7.239.800	1.154.400	15,90

Fuente: INE (4º trimestre 2007) en Pajares (2008).

Otro dato que hay que comentar es la diferencia según sexo. Los tres países latinoamericanos con más población en España presentan más mujeres empadronadas, y también más proporción de mujeres afiliadas a la Seguridad Social. Esto indica que vienen más mujeres que hombres de estos países, y que vienen a trabajar, especialmente en el sector de cuidados y servicio doméstico. A continuación encontramos una serie de países en los que la proporción de hombres y mujeres afiliadas es parecida, aunque sobresalen un poco por encima los hombres. Son países de la Unión Europea como Alemania y Reino Unido, con unos tres puntos de diferencia. Luego encontramos otros países, como China, Rumanía,

Bulgaria, o Senegal e Italia, en una situación parecida, pero ya con un poco más de diferencia, de entre ocho y diez puntos. Y, finalmente, hay una serie de países en los que el trabajo descansa en gran medida en los hombres, como son India, Pakistán, Marruecos y Argelia.

Varios de los motivos apuntados hasta aquí dibujan un mercado laboral en el que, como se puede observar en las tablas 5.6 y 5.7, los inmigrantes se concentran en determinados sectores. Si distinguimos por sexo, vemos que los hombres lo hacen en la construcción y en la agricultura, y las mujeres en los servicios y también en la agricultura.

**Tabla 5.6.**

*Afiliación de los trabajadores según régimen y continente de nacionalidad y principales países emisores de migración hacia España (31-12-2008)*

	Régimen General	R.E.T. Autónomos	R.E. Agrario	R.E. Emp. Hogar	Total
<b>Total</b>	<b>68,17</b>	<b>11,77</b>	<b>10,77</b>	<b>9,05</b>	<b>100,00</b>
Europa Comunitaria	65,56	20,86	10,09	3,24	100,00
Alemania	63,68	34,88	0,70	0,56	100,00
Italia	78,49	20,65	0,40	0,34	100,00
Reino Unido	59,17	39,95	0,50	0,23	100,00
Rumanía	59,60	17,77	16,58	6,00	100,00
Bulgaria	68,13	12,22	12,64	6,98	100,00
Ucrania	67,37	4,16	7,89	20,52	100,00
<b>África</b>	<b>60,74</b>	<b>5,61</b>	<b>28,23</b>	<b>5,00</b>	<b>100,00</b>
Argelia	61,58	5,37	30,25	2,64	100,00
Marruecos	57,59	5,60	30,91	5,61	100,00
Senegal	68,27	5,42	22,05	2,05	100,00
<b>Iberoamérica</b>	<b>74,67</b>	<b>4,41</b>	<b>5,29</b>	<b>15,48</b>	<b>100,00</b>
Bolivia	57,09	1,69	8,12	33,09	100,00
Colombia	77,55	4,45	2,65	15,31	100,00
Ecuador	72,58	2,70	11,59	13,11	100,00
<b>Asia</b>	<b>63,40</b>	<b>23,43</b>	<b>3,70</b>	<b>9,19</b>	<b>100,00</b>



## 5. La inmigración en España

China	61,59	34,17	0,36	3,87	100,00
India	68,58	16,55	10,52	4,34	100,00
Pakistán	70,38	15,18	13,84	0,53	100,00

Fuente: Estadísticas de Afiliados a la Seguridad Social. Secretaría de Estado para la Emigración y la Inmigración.

Ahora bien, además de esta concentración, los inmigrantes presentan una diferente distribución según su origen, lo que dibuja una segmentación étnica del mercado laboral. Una forma de aproximarnos a este fenómeno es observando los regímenes en los que están afiliadas las distintas nacionalidades. Los regímenes de la Seguridad Social nos indican si alguien está asalariado (en industria, construcción, servicios, manufactura...), autónomo (que indica ya cierta capitalización), asalariado, pero en el ámbito agrícola, minería y pesca, o está de empleado o empleada de hogar.

Trabajar de autónomo requiere haber conseguido una cierta estabilidad económica y social en el país de destino. Normalmente, los inmigrantes de países en vías de desarrollo que se establecen como autónomos lo hacen después de haber capitalizado un tiempo trabajando como asalariados, por cuenta ajena. Mientras que los trabajadores de la Unión Europea, en cambio, pueden traer consigo un capital suficiente como para establecerse de autónomos desde un buen principio. Así se explica que los trabajadores de África tengan los menores porcentajes de autónomos, y que Alemania (34,88%), Reino Unido (39,95%) e Italia (20,65%) tengan los mayores. Una situación distinta es la de China, que ocupa el tercer lugar en mayor proporción de autónomos (34,17%), y la explicación hay que buscarla, como han apuntado Díez Nicolás (2005) y Aparicio y Tornos (2004), en un importante y especial apoyo de la red social. El sistema de implantación de los comercios asiáticos, y por ende chinos, descansa en un tipo de crédito que se da dentro de su red social, que les permite ir implantándose, adquiriendo cierta ventaja sobre otras nacionalidades por este sistema de solidaridad intraétnica. Siguiendo esta lógica, tenemos a India (16,55%) y Pakistán (15,18%), también con porcentajes considerables de autónomos. Las nacionalidades que más trabajan en el régimen agrario son Argelia (30,25%), Marruecos (30,91%), Senegal (22,05%), Rumanía (16,58%) y Bulgaria (12,64%). Y las que más trabajan en el servicio doméstico son Bolivia (33,09%), Ucrania (20,52%), Colombia (15,31%) y Ecuador (13,11%). Además, en la tabla 5.6 podemos observar que los países seleccionados para cada continente no se alejan mucho de la media de este. Así, compararemos

**Tabla 5.7.***Afiliación de los trabajadores según régimen y continente de nacionalidad, y sexo (a 31-12-2008)*

	Régimen General			R.E.T. Autónomo			R.E. Agrario			R.E. Emp. Hogar		
	Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M
Total	68,17	70,12	65,50	11,77	14,21	8,43	10,77	13,73	6,71	9,05	1,56	19,32
Europa comunitaria	65,56	63,83	68,24	20,86	25,23	14,11	10,09	10,30	9,76	3,24	0,28	7,81
África	60,74	60,90	60,17	5,61	5,86	4,72	28,23	31,51	16,42	5,00	1,22	18,65
Latinoamérica	74,67	84,32	66,51	4,41	5,46	3,52	5,29	6,88	3,95	15,48	3,03	26,00
Asia	63,40	68,89	53,29	23,43	22,88	24,45	3,70	5,30	0,75	9,19	2,50	21,51

Fuente: Estadísticas de Afiliados a la Seguridad Social. Secretaría de Estado para la Emigración y la Inmigración.

los diferentes regímenes de afiliación según sexo y continente de origen a partir de la información detallada en la tabla 5.7.

En primer lugar, destacamos que de Latinoamérica y Asia hay más hombres que mujeres en el régimen general (ocho y siete puntos más, respectivamente). En segundo lugar, que los inmigrantes africanos trabajan en la misma proporción hombres y mujeres, tanto en el régimen general como en el de autónomos. Y, en tercer lugar, que en los países europeos son más las mujeres que trabajan en el régimen general que los hombres; diferencia más acusada en Reino Unido y Alemania que en países del Este como Rumanía. En cuanto a autónomos, los hombres europeos están más ocupados en este régimen que las mujeres, unos diez puntos de media. Mientras que en los orígenes asiáticos ocurre al revés, hay ligeramente más mujeres que trabajan como autónomas que hombres, unos dos puntos. En África y Latinoamérica son los hombres quienes trabajan más de autónomos, pero solo un punto y medio o dos por encima de las mujeres. Referente al régimen agrario, en todas las nacionalidades son mayoría los hombres que trabajan en este sector, los africanos y los latinoamericanos el doble, y los asiáticos quintuplican esa proporción. Mientras que la menor distancia la encontramos entre los europeos, con una casi paridad: 10,30% para los hombres, y 9,76% para las mujeres. En todas las nacionalidades, con mucha diferencia son las mujeres las que principalmente trabajan en el servicio doméstico (Cachón, 2009; Colectivo IOÉ, 1999, p. 182 y s.; Anguiano, 2001). Algunos estudios basados en encuestas señalan que los latinoamericanos varones entran en el mercado laboral en la construcción, y más tarde se van desplazando hacia el sector servicios y el comercio. La gran mayoría de los inmigrantes africanos trabajan en el sector agrícola, y en menor proporción en la construcción, y permanecen ahí. Los chinos, sobre todo, están y permanecen en la hostelería. Y las mujeres de todas las nacionalidades, pero especialmente las latinoamericanas, se ocupan en una proporción considerable en el servicio doméstico (Anguiano, 2001).



## 6. El modelo analítico y la metodología

### 6.1. El modelo analítico: el papel del capital social en la integración del inmigrante

**E**l objeto de estudio de esta investigación es el efecto del capital social en la integración social de la primera generación de inmigrantes en un contexto de bonanza económica. Las principales hipótesis de investigación relacionan el grado de integración de los inmigrantes con la diversidad de lazos, con el apoyo recibido por parte de familiares, con la estrategia de dispersión, con el grado de aceptación o rechazo de su colectivo por parte de la sociedad de acogida y con el grado de asimilación estructural, planteando que la combinación de algunos de estos factores era más explicativa que los mismos por separado. Por un lado, sabemos que las barreras sociales e institucionales no afectan tanto a los inmigrantes con más nivel educativo y cualificación profesional, que son contratados en las ocupaciones de más prestigio y que reciben un sueldo acorde a su cualificación. Sabemos, así mismo, que hay unos orígenes nacionales —como es el caso de los países de la Unión Europea— que no sufren rechazo por parte de la sociedad española o que lo sufren en menor medida como los latinoamericanos, especialmente los fenotípicamente más parecidos a los caucásicos. La

posición social final de estas poblaciones viene determinada, más que la de otros orígenes, por el nivel educativo y ocupacional.

Pero, por otro lado, tenemos una parte de la población inmigrante caracterizada por niveles educativos y cualificación laboral media o baja, perteneciente a países de África, Europa del Este o Asia. La política de inmigración y el recibimiento de la sociedad de acogida los sitúa en los estratos inferiores del mercado laboral. Para la mayoría de estos inmigrantes, la primera etapa de la migración supone una movilidad descendente, situación que se puede prolongar si no homologan y revalorizan sus títulos, o si no aumentan su capital humano y buscan promocionar. En este contexto desfavorable de la primera generación, el apoyo proporcionado por los lazos fuertes no supone una movilidad ascendente, sino que, contrariamente, puede prolongar el estancamiento social al situar al inmigrante en un contexto de reciprocidad y obligaciones sociales. Solo puede romper esa situación una red de pequeño tamaño, el apoyo recibido desde el país de origen, cuya reciprocidad es más flexible, y los lazos débiles y vinculantes. Es decir, presentar pocos lazos fuertes combinado con la presencia de los otros tipos de lazo proporcionaría una mayor probabilidad de integración de los inmigrantes de las culturas más diferentes y excluidas (magrebíes, asiáticas y subsaharianas) que una red de gran tamaño.

Dos corolarios de esta misma hipótesis son que: 1) Los inmigrantes latinoamericanos y los europeos comunitarios se integrarían más rápido y mejor con menos cantidad de red personal en España y con menor diversidad de lazos. 2) Los inmigrantes de África, Asia y Europa del Este, con el mismo nivel educativo, cualificación laboral e igual características de su red social que los de la Unión Europea y Latinoamérica, presentarán menor logro social.

### 6.1.1. Una acotación y operativización del concepto de integración social

La integración social del inmigrante viene definida, en general, como su participación en cualquier ámbito de la sociedad —económico, político, educativo, cultural o social—, en igualdad de condiciones que cualquier otra persona, independientemente de cuál sea su origen étnico, cultural o religioso. La integración social tiene un componente objetivo y otro subjetivo. La justificación del uso del componente objetivo descansa en la constatación de que cuanto mayor nivel socioeconómico, mayores ingresos o mayor nivel ocupacional consigue el inmigrante, más facilidad tiene para participar en el resto de ámbitos de la sociedad, que

es lo que indica lo integrado que está. Además, conseguir tales grados de participación hará que se sienta más integrado, que es lo que mide el componente subjetivo. En cambio, la causalidad en la otra dirección no está tan clara; que un inmigrante se sienta más acogido e integrado no genera necesariamente mayor movilidad social ascendente. Consecuentemente, mediremos el grado de integración social de la persona a partir de algunos de los aspectos más relevantes de la misma, que obviamente no son todos. La opción ha sido por centrarnos en el logro socioeconómico que haya conseguido a lo largo de su estancia en el país de destino; en concreto, fijándonos en los ingresos, la movilidad ocupacional, el prestigio ocupacional del último empleo o las condiciones de la vivienda.

### 6.1.2. Una acotación y operativización del concepto de capital social

El capital social son los recursos accesibles imbricados en la red del actor que este consigue movilizar y con los cuales persigue un determinado propósito. El capital social puede llegar a ser una pieza tan fundamental para determinar la posición socioeconómica de un actor como el capital económico o el capital humano. El volumen de capital social accesible (que depende del tamaño de la red, de la diversidad de lazos, de la confianza y solidaridad...), ejerce un efecto importante en el estatus final, más allá del conseguido a través de los recursos personales (nivel educativo, edad, sexo, estatus de partida...). La investigación sobre este tema ha aportado dos constataciones. La primera, que considerando la existencia de un mínimo de capital humano y social, el capital social es más importante para explicar el logro de estatus que el capital humano. La segunda, que un mismo capital humano puede dar como resultado una rápida movilidad ascendente o un estancamiento, según el capital social y el contexto en que se asiente el inmigrante.

Para la población en general hay unas variables que aumentan el capital social de cualquier actor; algunas de las más importantes son el tamaño de su red social y el volumen de capital de esta, las normas que rigen su colectivo, la densidad de esa red y su capacidad de hacer cumplir tales normas, la variedad de tipos de lazo —débil, fuerte, vinculante— y una alta posición en la estructura social.

En este caso queremos ver en qué medida el capital social movilizado por el inmigrante le permite conseguir un mayor nivel socioeconómico y, en consecuencia, una mayor integración en la sociedad de acogida. De acuerdo con Lin (2001), para averiguar de qué manera un actor consigue unos objetivos a través del capital social hay que observar el proceso

de acceso (esto es, cuántos recursos accesibles hay en su red social), el proceso de movilización (de esos recursos, cuántos consigue movilizar) y, finalmente, qué grado del objetivo propuesto logra con los recursos movilizados. Por tanto, vamos a plantear un modelo que distinga entre recursos accesibles y recursos movilizados, y que muestre como resultado el grado de integración que el inmigrante consigue. Esto se puede ver en el análisis multivariante mediante regresiones múltiples, en las cuales incluimos variables que reflejan tanto el capital accedido como el movilizado. Y también puede observarse en el esquema del *path analysis*: en la parte izquierda más estructural hallaremos las variables de capital accedido (aceptación social, estrategia de dispersión, asimilación), y en la parte intermedia, como variables intervinientes, el capital movilizado (los lazos fuertes, débiles y vinculantes). Finalmente, como objetivo conseguido está el nivel de integración social, como variable dependiente.

También hemos tomado de referencia los modelos de análisis de Portes y Rumbaut (2009) y de Alba y Nee (2003), que, pese a las diferencias teóricas, son bastante parecidos en la ordenación de las variables independientes. Estos autores incluyen en sus modelos variables individuales (características personales, capital humano y capital social, que solo afectan a ese inmigrante) y variables colectivas (políticas del Estado receptor, actitud de la sociedad de acogida hacia cada grupo y articulación de la propia comunidad). Las variables individuales solo caracterizan a un inmigrante en particular, mientras que las variables colectivas afectan a un grupo de personas que se hallan bajo un determinado contexto. Siguiendo este criterio, el tamaño y composición de su red social solo afectará a un inmigrante en concreto. Mientras que la densidad étnica de un determinado colectivo, medida, por ejemplo, por la participación en un nicho étnico, incide en el apoyo que presumiblemente puede recibir cualquier miembro de ese colectivo; la solidaridad circunscrita y la confianza exigible afectan en gran medida a todos los componentes de un determinado colectivo. Así, principalmente en los análisis de regresión, hemos incluido tanto variables individuales como variables colectivas.

## 6.2. Especificidades de las migraciones en las variables a utilizar

Hay algunos fenómenos sociales que se activan especialmente con las migraciones y que tienen incidencia en la acumulación de capital social.



Las veremos con cierto detalle a fin de incluirlas convenientemente en el modelo.

### 6.2.1. Capital humano y capital humano de migración

Hay una serie de variables individuales que juegan un papel primordial en la integración social de los inmigrantes, como el nivel educativo, la experiencia laboral, la situación administrativa y el tiempo en el país de destino. Cuanto mayor sean, más rápido y fácil será el proceso de integración para el inmigrante, sea del origen que sea. Por ello, para captar qué diferencia aporta el capital social y el origen étnico del inmigrante habrá que controlar por estas variables.

En cuanto a capital humano, los inmigrantes con un alto nivel educativo y cualificación laboral dependen menos del grupo para ascender e integrarse. Una serie de conocimientos y habilidades facilitan el proceso migratorio y, por tanto, acceso a capital social. Nos referimos a estos como capital humano de migración, e incluyen conocimiento del español, del inglés, del francés, de la economía, cultura y sociedad del país de destino. El nivel educativo que traen del país de origen es un indicador genérico del mismo, mientras que haber cursado estudios en España es un indicador mucho más preciso.

### 6.2.2. Capital social y capital social de migración

Hay una serie de lazos y relaciones sociales que facilitan especialmente el proceso migratorio. Podría definirse el capital social migratorio como todos aquellos recursos imbricados en las relaciones del inmigrante cuyo objetivo manifiesto es mejorar el proceso migratorio. A partir de estas relaciones el inmigrante puede conseguir varios de los siguientes bienes o servicios: acceso a vivienda, trabajo, formación, aprender el idioma y la cultura del país de acogida, realizar el viaje acompañado (reduciendo inseguridades y peligros), contactos, conocer cómo funciona la sociedad de acogida o qué significan determinados aspectos de esa cultura.

Todo capital social puede estar incrustado tanto en la red social como en la comunidad étnica, que son dos entes sociales con distintas características. Aunque muchas veces coincide que hay miembros de una red que son de la misma comunidad étnica, las lógicas de funcionamiento son distintas y, por tanto, distinto el capital social que se obtiene de ellas. La red proporciona apoyos más concretos, que dependen de acuerdos entre los actores, mientras que la comunidad étnica proporciona apoyos

más difusos, aunque no por ello menos reales, en función de las normas generalizadas y de algunos aspectos que constituyen su identidad; el requisito para acceder a esa ayuda es la pertenencia a la comunidad.

Para entender la importancia de la diferencia entre red y comunidad veamos algunos ejemplos de variables que pueden incidir en una mayor ayuda potencial. El tamaño de la red familiar está positivamente relacionado con una mayor ayuda recibida; en este caso estamos hablando de la red. Trabajar en la ocupación con mayor porcentaje de inmigrantes de la propia nacionalidad, en un nicho étnico o en un enclave étnico, también aumenta la probabilidad de recibir apoyo de alguno de ellos; es el efecto de la comunidad étnica.

#### 6.2.2.1. *Incidencia individual del capital social*

##### *a) La red social de apoyo*

Hay una red social del inmigrante formada por lazos fuertes, constituida por los familiares y amigos con quien este mantiene un contacto regular y una relación fuerte, ya estén éstos en el país de destino o en el de origen. Esta proporciona la ayuda que soluciona las necesidades cotidianas más importantes, como el alojamiento, la vivienda, el trabajo, la compañía y el ánimo. En las migraciones es de gran importancia el apoyo proporcionado por familiares y amistades, aunque también por conacionales que no son familiares ni amistades. Algunas investigaciones revisadas en la bibliografía muestran que viajar acompañado de algún familiar o amigo aumenta las probabilidades de éxito del viaje. O también que, una vez establecidos en el país de destino, la familia nuclear o extensa puede proporcionar mayor apoyo que la familia unipersonal. La red social es la mejor herramienta para explicar la articulación de la solidaridad, el apoyo y la cohesión social. Para medirla, se contabilizará el número de familiares que el inmigrante tiene en España y la cantidad de apoyo que estos le han prestado.

Ahora bien, atendiendo a las normas que regulan los colectivos, recibir toda esta serie de apoyos sitúa al inmigrante en la obligación social de devolverlos. En este sentido, cuanto mayor y más denso sea el colectivo, más fuerte será la norma de reciprocidad. Recibir este apoyo no implicará automáticamente experimentar un extraordinario progreso y movilidad ascendente; eso depende del sitio que le reserve la sociedad española y, además, generalmente, el inmigrante queda sujeto a devolver todos los favores que le han prestado, lo que puede dificultar o retrasar su movilidad ascendente. Y como este compromiso habitualmente lo

adquiere con la comunidad, la norma empuja a ayudar incluso a recién llegados con los que no se había tenido antes ningún intercambio. Con todo ello, muchas veces, tener más apoyo, en el caso de los inmigrantes de niveles socioeconómicos bajos o medio-bajos, no va asociado directamente con más ascenso social.

### *b) El grado de aculturación y asimilación estructural*

La aculturación significa la adopción de la cultura del país de acogida. Es un componente importante del capital humano, del conocimiento y de las habilidades que facilitan la comunicación, y que abre puertas en la sociedad de acogida. La aculturación puede implicar o no la pérdida de la propia cultura. Cuando esta pérdida sucede debido a presiones racistas de la sociedad de acogida suele tener efectos negativos en la integración de los colectivos étnicos, los debilita y los fragmenta. También suele confundirse aculturación con asimilación, pero son cosas distintas. La asimilación estructural es la entrada del inmigrante en los círculos sociales autóctonos. La inercia de las sociedades receptoras es la de pedir la aculturación a los inmigrantes, y en algunos casos el abandono de la propia. El abandono de la propia cultura no siempre está claro que beneficie al inmigrante y le proporcione una mayor asimilación e integración; encontramos un ejemplo de esto en los franceses de origen árabe que después de aculturarse siguen encontrando discriminación laboral y rechazo social; mientras que, en referencia al abandono de las propias raíces, diferentes evidencias científicas en psicología y sociología muestran que el mantenimiento de la propia cultura e idioma proporciona seguridad al inmigrante y cohesión con su propio grupo, hecho que le ayuda a desarrollarse e integrarse mejor en el conjunto de la sociedad. En general, el inmigrante que ve reconocida la importancia o el papel de su cultura muestra mayor agradecimiento y lealtad hacia la sociedad que le otorga este derecho.

Por su parte, la asimilación demuestra una normalidad en las relaciones con las personas autóctonas y un grado de integración alto. La relación con el autóctono puede ser beneficiosa para el inmigrante. El autóctono tiene un mayor conocimiento del país de acogida, tiene mucha más red y muchos más contactos, y se puede mover con facilidad sin sufrir tanta discriminación como el inmigrante. A partir de este contacto, el inmigrante puede conocer y entender mejor la sociedad y cultura autóctonas, puede acceder a los recursos de las redes autóctonas, que suelen ser mayores y más diversificados que los de las redes inmigrantes y, en consecuencia, puede promocionar más. Por lo tanto, una mayor asimilación proporcionaría una mayor integración — siempre que sea

compatible con el mantenimiento de la propia cultura y de los propios círculos sociales étnicos—. Ahora bien, una cosa es acceder a recursos y otra movilizarlos; por ello, la asimilación implicará una movilidad social ascendente en la medida en que el inmigrante pueda movilizar los recursos de los contactos autóctonos a los que ha accedido.

*c) La combinación de diferentes tipos de lazos*

Muchos autores de la sociología general y de las migraciones internacionales han señalado que los distintos tipos de lazos que unen las personas —fuertes, débiles, vinculantes— cumplen funciones diferentes. Esto tiene consecuencias en cuanto al volumen de ayuda recibida y a la diversidad de recursos que se pueden obtener. Por ello tenemos que ver qué se puede conseguir con cada tipo de lazo y la diversidad de lazos a los que accede el inmigrante.

Los lazos fuertes se dan principalmente entre familiares y amigos, y son propios de las relaciones que se dan con mayor frecuencia y mayor intensidad. Los lazos fuertes, por ejemplo, son importantes por el apoyo directo que proporcionan. Y serán más importantes y necesarios para las etnias más discriminadas que para las que lo son menos. Aunque las situaciones de exclusión, carencia o dificultad favorecen la formación de lazos débiles, la mayor parte de la ayuda que recibe una persona proviene de un pequeño número de lazos fuertes.

Hay algunos factores que fortalecen los vínculos, como el paso del tiempo, la intensidad emocional, la intimidad, la confianza mutua o los servicios recíprocos. Así mismo, los inmigrantes de una misma comunidad tienen más probabilidad de ver repetidas sus relaciones en diferentes entornos; la multiplexidad da más fuerza a sus relaciones. En consecuencia, el grado de solidaridad circunscrita y confianza exigible de una comunidad puede hacer que algunas comunidades étnicas generen más lazos fuertes entre sus miembros que otras. Y, por lo general, las comunidades más discriminadas tienden a presentar mayores características de este tipo. También la densidad de concentración de una comunidad en un determinado barrio o municipio también genera que presenten estas características en mayor proporción; la concentración hace más probable los contactos, los intercambios o los proyectos en común.

Según el análisis de redes, el tipo de apoyo depende más de las características de la relación que de las características de los miembros de la red. Con las características del capital social hemos visto que este depende del tamaño de la red y del capital de sus miembros. Ahora bien, hay que añadir que depende de si los lazos que vinculan con la red son

más fuertes o menos. Uno puede tener cierta relación con alguien con muchos recursos, pero si no es una relación suficientemente fuerte, puede que no llegue nunca a movilizarlos. Los lazos más fuertes, entre familiares y amigos, tienen la propiedad de hacer más accesibles sus recursos. Hemos visto algunos estudios que muestran que los lazos con familiares y amistades pueden aumentar el sueldo del inmigrante. Otros estudios mostraban que la mayor densidad de la red y de la comunidad hace difícil incumplir un compromiso o una norma, lo que hace que ciertos intercambios y transacciones económicas informales sean más seguros. De esta manera, tiene lugar una alternativa a la negativa de las instituciones financieras a proporcionar créditos a perfiles de riesgo, como son ciertas categorías de inmigrantes —jóvenes, mujeres, trabajadores sin contrato laboral, etc.—.

Las teorías de la asimilación segmentada y la de la resistencia étnica sostienen que los lazos fuertes son básicos para subsistir en las primeras fases de la migración, debido a que proporcionan un apoyo necesario para salir adelante ante situaciones difíciles. En cambio, las personas que afrontan exclusión y no se apoyan en su red principal acaban experimentando una movilidad descendente. Ahora bien, una persona en posiciones bajas de la estructura social, excesivamente dependiente de los lazos fuertes, corre el riesgo de quedarse siempre dentro del mismo grupo, desconectada del resto de la sociedad, de no experimentar ninguna movilidad ascendente y quedarse anclada en la pobreza.

Los lazos débiles se dan entre personas que se han conocido puntualmente en un lugar de trabajo, en la escuela, en el barrio o durante la migración; caracterizan las relaciones que se dan con poca frecuencia y con poca intensidad. Los lazos débiles son muy importantes porque aportan acceso a información y recursos de los que carece la red cercana. El lazo débil proporciona una información y un apoyo que cuesta poco esfuerzo y, por tanto, no establece vínculos de reciprocidad ni ningún compromiso importante. Una vez más, para las etnias menos discriminadas será más fácil establecer lazos débiles con autóctonos que para los orígenes que despiertan mayor recelo. Así que la movilización de recursos a través de lazos débiles y la integración social que esta le suponga será más frecuente entre los orígenes menos discriminados. Eso no significa que los lazos débiles sean igual de importantes para la integración social de unos que para la de otros.

Los lazos vinculantes se dan entre distintas posiciones de estatus y poder. A través del contacto con una posición superior el inmigrante puede tener acceso y movilizar de una sola vez muchos más recursos que con un lazo fuerte o con un lazo débil. Pueden ser lazos vinculantes

las relaciones con grupos sociales en posición superior, pero también un vínculo con alguna institución u organización pública o privada —Administración, ONG, fundación o empresa— que le proporcione recursos al inmigrante.

Una vez considerados los diferentes tipos de recursos a los que el inmigrante puede acceder a través de estos tres tipos de lazo, una observación generalizada es que la mayor diversidad proporciona más recursos y, por tanto, mayor integración, mientras que si su red solo tiene uno o dos tipos de lazo no obtendrá tan buenos resultados.

Los lazos de la red personal se pueden caracterizar como lazos fuertes, mientras que los lazos por pertenecer a una comunidad se pueden caracterizar como lazos débiles. Los lazos que unen a personas de otras comunidades también serían lazos débiles. Ello no excluye que se pueda tener un lazo fuerte, de parentesco o amistad con alguien de otra cultura. De hecho, los lazos fuertes o débiles con personas de otras culturas son especialmente beneficiosos porque unen dos redes distintas, y le da un potencial acceso a cada actor a los recursos de la otra red. Los lazos con grupos sociales de superior estatus social, con instituciones públicas y privadas, o con asociaciones, son lazos vinculantes. La combinación de estos tres tipos de lazos —fuertes, débiles y vinculantes— proporcionará mayor acceso a recursos y, por tanto, mayores posibilidades de integración.

#### *6.2.2.2. Incidencia colectiva del capital social*

##### *a) La articulación de la comunidad como efecto positivo: la solidaridad circunscrita y la confianza exigible*

El capital social positivo viene proporcionado por la reciprocidad, la solidaridad circunscrita y la confianza exigible existentes en la comunidad del inmigrante. Ser miembro de una comunidad proporciona la confianza, solidaridad y reciprocidad de los demás miembros, en virtud de las cuales puede conseguir recursos a los que de otra forma no hubiese podido acceder. Como, por ejemplo, un préstamo informal de dinero, un alquiler por debajo del precio de mercado, una habitación gratis o una recomendación para un trabajo. Estas y otras ayudas permiten al inmigrante pasar con éxito los primeros meses, y pueden permitirle salir adelante en el resto de su proceso de establecimiento e integración.

Hemos visto que la solidaridad circunscrita aparece dentro de un grupo por haber sufrido una serie de dificultades, discriminaciones y contradicciones debido a su etnia, cultura o religión. Esa situación une en la

adversidad y mueve a apoyarse para superar esas y otras dificultades. El proceso migratorio es proclive a fomentar este tipo de solidaridad en un determinado grupo.

La confianza exigible es la subordinación voluntaria a que se somete una persona hacia un colectivo étnico, con vistas a que en un futuro eso le reporte unos beneficios de progreso socioeconómico. Así, alguien puede prestar dinero y recibir más adelante el reconocimiento u otro favor de la comunidad; o trabajar por un menor sueldo para un connacional, a fin de aprender un oficio. La mayor densidad y cierre de la comunidad hace que los miembros cumplan más con las normas y con los acuerdos, pues la probabilidad de que se apliquen sanciones es alta y las consecuencias son serias.

En la economía étnica se dan muchas muestras de solidaridad circunscrita y confianza exigible. Por ejemplo, cuando un colectivo pasa a predominar en un nicho laboral, controla la entrada y salida de trabajadores. Suele facilitar la contratación de personas de su propio colectivo sobre el cual tiene un conocimiento directo, lo que proporciona una garantía para el empleador de que será alguien poco problemático y que mostrará cierta competencia en las tareas. Por otro lado, el nicho favorece al inmigrante porque consigue trabajo con cierta facilidad y rapidez; eso sí, a cambio de la observancia de las normas que informalmente regulan esa comunidad y ese entorno. El nicho laboral sería un indicador del grado de articulación de una comunidad, y presenta más capital social en su interior que fuera de él.

Ahora bien, por un lado, el nicho laboral facilita la inserción laboral de los inmigrantes, pero, por otro, el nivel ocupacional en el mismo es relativamente bajo. Está compuesto por aquellos trabajos «de inmigrante», duros y precarios, que la mayoría de los autóctonos prefiere no realizar. Por ello, el nicho aportará cierta seguridad laboral, pero no necesariamente correlacionará mucho con una movilidad sociolaboral ascendente. Para ello hay que buscar trabajo fuera del mismo a partir de un alto nivel educativo y ocupacional.

### *b) La articulación de la comunidad como efecto negativo*

Hay un capital social negativo que frena la promoción social. Un mayor tamaño de la red y la comunidad pueden implementar tanto el capital social positivo como el negativo. Si la orientación de la red es a la ayuda, cuanto mayor sea, más ayuda proporcionará. En cambio, si lo que busca la red es la preservación del grupo, cuanto mayor sea, más impedirá relaciones de sus miembros con el exogrupo. Por ello, en el primer caso,

estar dentro de una provincia densa o en un nicho laboral étnico favorecerá una movilidad ascendente; mientras que la misma densidad, en el segundo caso, promoverá una movilidad descendente.

Hay varias maneras de saber si un capital social resulta negativo. Una de ellas sería preguntar directamente a los actores si consideran que la acción de su red y comunidad les está favoreciendo o lastrando su desarrollo económico, dato del que no disponemos. Otra aproximación la podemos obtener observando si sus lazos fuertes correlacionan negativamente con el establecimiento de lazos débiles hacia otros grupos (Nannestad *et al.*, 2008). Una tercera, observando si el tamaño de la red está negativamente relacionado con la ayuda recibida. Y otra, incluyendo en la ecuación tanto variables que indiquen el volumen y fortaleza de la «red» como los de la «comunidad». Es decir, si controlamos el efecto de la red por la densidad de la comunidad, podemos observar si ejercen un efecto hacia la misma dirección en la persona inmigrante o si al aumentar una disminuye la otra. Si al aumentar el efecto de la comunidad disminuye el efecto de la red nos hallaríamos ante capital social negativo.

Encontramos varios efectos negativos del capital social. Por un lado, la estructura jerárquica de la comunidad inmigrante puede ejercer un control social y frenar la integración en la sociedad de acogida. La segregación social y espacial facilita la creación de guetos y la reproducción de sus sociedades de origen, hecho que desincentiva la relación con el resto de la sociedad y favorece el cierre sobre sí mismos. Por otro lado, el capital social negativo, puede venir propiciado por un exceso de celo y un constreñimiento de la libertad del inmigrante ejercido por su propia red o comunidad. Un motivo puede ser que otros inmigrantes le pidan o le exijan una serie de ayudas, recurriendo a las leyes no escritas de reciprocidad y de ayuda mutua. Concedérselas impide la acumulación del capital económico que necesita para seguir prosperando y promoviendo. Así mismo, otro motivo puede ser una excesiva preocupación por la cohesión e identidad del grupo. Esto, por ejemplo, puede condicionar las relaciones de un inmigrante con el exogrupo o limitar la capacidad de acción de una mujer inmigrante al hacerle cumplir su rol más tradicional, evitando que emigre sola, se incorpore al mercado laboral o decida cuándo y con quién casarse.

### *c) El recibimiento de la sociedad en función del origen étnico*

La etnia, cultura y religión del inmigrante son otras variables relacionadas con la identidad que juegan un papel básico en los procesos de integración. Hay sociedades que históricamente tienen mayor vínculo



con determinadas etnias y culturas y, también, que muestran mayor reticencia, desconfianza o rechazo hacia otras. Para el inmigrante, pertenecer a un tipo u otro significará encontrar mayores facilidades o mayores barreras para su integración. España, históricamente, ha tenido vínculos coloniales con países de Latinoamérica y muchos vínculos históricos con países europeos. También con Marruecos, pero eso no siempre ha incidido en una mayor aceptación de los magrebíes. En las últimas décadas, con la entrada en la Unión Europea, España ha recibido el influjo de las políticas de construcción de una identidad europea. Los inmigrantes procedentes de estos países comparten fuertes vínculos políticos y económicos, comparten el inglés en alguna medida y espacios de ocio como las ligas de deporte europeas, que inciden en la conformación de la identidad (Castells, 1998). Por unos motivos u otros, la Unión Europea y Latinoamérica están entre los orígenes mejor considerados por los españoles en diferentes escalas de valoración de los inmigrantes (Díez Nicolás, 1999, 2005, 2009; Herranz, 2002, 2008, 2010). Por otro lado, con algunos países de origen árabe-musulmán, como Marruecos, también hay relaciones históricas, pero de confrontación, de incompreensión y de construcción de la propia identidad por oposición a la del otro (cristianos contra musulmanes, etc.).

Cuanta mayor discriminación sufre una comunidad, más se cohesiona y se apoya para resistirla y mayor capital social proporciona a sus miembros. La discriminación cultural, religiosa o étnica aumenta la solidaridad circunscrita del grupo, un capital social por el que los miembros de un mismo grupo étnico tienden a ayudarse más entre ellos. Por lo tanto, un inmigrante de una de las etnias más discriminadas, cuanto mayor sea el tamaño de su red y el tamaño de su comunidad, en principio más apoyo obtendrá de esta, mientras que los inmigrantes de etnias menos discriminadas tendrán menos solidaridad circunscrita. Lo que necesita mayor estudio es quién consigue más avance, el inmigrante de un grupo discriminado que recibe apoyo grupal o el de un grupo no discriminado que no recibe tanto apoyo. En definitiva, qué fuerza es mayor, si la de exclusión de la sociedad en general o la de apoyo del grupo étnico.

## 6.3. Metodología

### 6.3.1. Los datos

Los datos que se trabajan en esta investigación provienen de la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 (ENI 07), que fue un proyecto conjunto entre la Unidad de Estudios Migratorios del Grupo de Estudios «Población y Sociedad» de la Universidad Complutense de Madrid (GEPS-UCM), el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS), bajo el impulso y dirección de David Reher. La encuesta constituye un proyecto ambicioso que pretende proporcionar datos para profundizar en el conocimiento del proceso migratorio, desde la salida del inmigrante del país de origen hasta su llegada al país de destino, y facilitar su comprensión tanto a las Administraciones del Estado como a la comunidad científica nacional e internacional (Reher-Sven y Requena, 2009). Se realizó entre noviembre de 2006 y febrero de 2007, cuando España aún no había entrado en el periodo de recesión económica que empezó en 2008, con lo que permite cubrir el objetivo de estudiar el proceso de inmigración en un momento de auge económico. Desde entonces no se ha realizado otra encuesta similar, por lo que no hay datos para una muestra tan amplia de inmigrantes en España.

Hasta la ENI 07 las investigaciones españolas se habían centrado en el estudio del mercado laboral, en cuantificar la inmigración, en las implicaciones económicas, en la convivencia, pero no se habían hecho estudios cuantitativos sobre el propio proceso migratorio, comprendido desde la toma de decisión hasta la incorporación a la sociedad de acogida. Y esta es una de las principales aportaciones de la ENI 07, proporcionar datos para estudiar la migración como el resultado de una serie de estrategias que se desarrollan tanto en destino como en origen. Estas estrategias se implementan a través de redes familiares, de amistad o de paisanaje, redes en las que se organizan y se materializan las migraciones (Reher-Sven, 2008a, p. 10).

Es una encuesta que se ha realizado a inmigrantes, pero ¿cómo han definido al «inmigrante»? ¿A quién se ha realizado la encuesta? En la encuesta han definido como inmigrante a «las personas nacidas fuera de España que, en el momento de realización de la encuesta, tuvieran 16 o más años de edad y estuvieran residiendo en España por más de un año o con intención de estarlo, excepto los españoles de nacimiento, nacidos fuera de España, que el año de su venida a España no cumplieran todavía dos años de edad» (*ibid.*, p. 4). Para completar la definición, hay que

tener en cuenta que esta encuesta considera como país de origen el país de nacimiento, salvo en el caso de los españoles nacidos en el extranjero que el año de su llegada a España no llegaran a cumplir dos años de edad, en cuyo caso se considera España el país de origen y, por tanto, no inmigrantes. Así mismo, el país de nacimiento es el de residencia habitual de la madre en el momento del nacimiento del inmigrante.

Esta definición se usa pragmáticamente como una aproximación o proxy al origen cultural y étnico del inmigrante, lo que es muy útil para comparar el uso del capital social por parte de los diferentes colectivos étnicos y culturales, que es uno de los propósitos de esta investigación. Es una de las principales variables de la hipótesis: aquellas etnias y culturas más parecidas y más aceptadas por la sociedad de acogida podrán experimentar una mayor movilidad ascendente con menos recursos de capital social que las etnias y culturas menos aceptadas. Es cierto que en un país existen diferentes etnias y culturas, también lo es que dentro de ese mismo país hay personas con una enorme distancia socioeconómica entre ellas. Pero consideramos que los ciudadanos de un mismo país compartirán por término medio una caracterización cultural y étnica que les distancia de los españoles y les aproxima o identifica entre ellos.

La encuesta define la red migratoria informal como:

[...] el conjunto de relaciones sociales en las que está envuelto un inmigrante y que están a su disposición a la hora de implementar sus estrategias migratorias, residenciales o laborales. Las redes migratorias están integradas por parientes del sujeto, por personas vinculadas al inmigrante por razones de amistad, paisanaje o de conocimiento. Las instituciones también pueden formar parte de estas redes y, en tal caso, serían redes formales. Las redes informales se refieren a aquellas redes que se desarrollan fuera del marco institucional, basándose exclusivamente en relaciones personales. Los componentes de la red pueden estar en España, en el país de origen o en cualquier país por donde ha pasado el inmigrante. A efectos de los indicadores generados a partir de esta encuesta, por regla general nos centraremos en aquellas dimensiones familiares de las redes migratorias (*ibid.*, pp. 6-7).

### 6.3.1.1. Tamaño muestral y muestreo

El muestreo de la encuesta se hizo en base al Padrón continuo a fecha de 1 de enero de 2005 (referido a septiembre de 2006). Para la encuesta se realizó una muestra independiente para cada comunidad autónoma con el fin de conseguir datos agregados de las nacionalidades más importantes. El universo eran los 4.396.521 inmigrantes registrados en esa fecha en el Padrón municipal. El tamaño muestral fue de 15.465 inmi-

grantes, lo que constituye la primera encuesta de este tamaño que se realiza en España a población inmigrante. Esto permitió una muestra representativa de las principales nacionalidades, por sexo, edad y por cada comunidad autónoma.

La selección de las secciones censales se realizó con probabilidad proporcional al tamaño medio por el número de extranjeros encuestables. Las viviendas, en cada sección censal, se escogieron con igual probabilidad mediante muestreo sistemático con arranque aleatorio, previa ordenación de las viviendas en función de la nacionalidad predominante en las mismas. En el momento de realizar la entrevista se seleccionó, siempre que fue posible, una unidad de tercera etapa entre la relación de personas nacidas en el extranjero que residían en cada vivienda. Por otra parte, se incluyó una etapa más en la selección, las viviendas, haciendo un sorteo uniforme entre las personas encuestables residiendo en cada vivienda visitada, lo que supuso, en definitiva, unos resultados que superaron el 85% de muestra efectiva. Así pues, las tres etapas son: 1) Las unidades de la primera etapa son las secciones censales. Y se agrupan en estratos de acuerdo con el tamaño del municipio. 2) Las unidades de la segunda etapa son las viviendas familiares principales. 3) Las unidades de la tercera etapa es una persona seleccionada entre los residentes extranjeros de la vivienda.

Las variables que se han utilizado en la obtención de los substratos han sido: Muestra de viviendas con extranjeros, Porcentaje de extranjeros de cada una de las nacionalidades consideradas existentes en la sección.

En los cálculos se ha utilizado, por un lado, un factor de elevación que devuelve los datos como si de población real se tratara. Para el cálculo de frecuencias se ha utilizado este. Por otro lado, para los cálculos que supusieran alguna operación como divisiones, multiplicaciones, correlaciones, regresiones, etc., se ha utilizado un factor que ponderaba cada caso según el peso de la proporción de la población de cada nacionalidad en esos momentos en España.

### *6.3.1.2. Construcción de una submuestra para la investigación*

Se ha realizado una primera restricción a los datos respecto al intervalo temporal. La hipótesis estudia el efecto del capital social en un periodo de bonanza económica. Así mismo, como hemos visto en el funcionamiento de las redes sociales, estas requieren una llegada sostenida de población para retroalimentarse. Un corte abrupto, o periodos intermitentes de llegadas, generarían contextos muy distintos sobre los cuales sería difícil sacar conclusiones. El periodo 1996-2007 ha sido el de

mayor expansión económica de la historia reciente de España (Garrido, 2008, p. 129; 2010, p. 52), hecho que ha promovido la llegada continuada de inmigrantes, cumpliendo con las características que requeríamos para analizar el capital social de los inmigrantes. Ahora bien, en la medida que queríamos medir cierta movilidad laboral entre el primer y el último empleo, hemos delimitado el periodo contemplado a 2004. Así, nos quedamos con un recorrido de tres años, entre 2004 y 2007, para observar si el inmigrante que ha llegado más tarde ha experimentado alguna movilidad en este periodo. A efectos prácticos la muestra se reduce a los inmigrantes que han llegado a España entre 1996 y 2004, excluyéndose aquellos que han llegado después de 2004.

Una segunda restricción se ha introducido acerca de la situación administrativa en la que se encuentran los inmigrantes en España. Las categorías que acumulan la mayoría de inmigrantes son «irregulares», «temporales», «indefinidos» y «nacionalizados». Además, en general, la situación administrativa presenta una relación bastante significativa y lineal con el grado de integración; conforme se pasa de la primera situación a las subsiguientes, el inmigrante gana en estabilidad y en inserción sociolaboral. En cambio, las categorías «refugiados», «asilados» y «estudiantes», además de presentar muy pocos casos, rompían la relación lineal entre la situación administrativa y el logro socioeconómico, por lo que las hemos excluido del análisis. Con estas dos restricciones, la *n* de esta submuestra es de 8.904 personas.

### 6.3.1.3. *Algunas consideraciones sobre los datos utilizados*

La definición de inmigrante con la que se ha realizado la encuesta permite asignar un origen étnico y cultural a la persona a partir de la variable país de nacimiento. No así con la variable nacionalidad, que podría llevar a engaño porque los inmigrantes de orígenes diversos en el momento de realizarles la encuesta podían disponer ya de la nacionalidad española, con lo que no habríamos captado su diversidad cultural y étnica.

La definición de inmigrante utilizada deja fuera del estudio dos categorías. Por un lado, no permite estudiar a los españoles retornados; personas que llevaban muchos años viviendo en otro país, que incluso podían haber nacido allí, aunque conservando la nacionalidad española. Estos, al cambiar su residencia habitual de ese país a España, se convierten en inmigrantes, a pesar de que étnica y culturalmente serían iguales o casi iguales que cualquier español. Y, por otro lado, la encuesta no abordó las segundas generaciones de inmigrantes. Esto es, los hijos de inmigrantes, que, o bien han nacido en España, o que llegaron a muy temprana

edad. En 2007 apenas había segunda generación mayor de 16 años ya que la inmigración extranjera en España empezó a ser notoria solo a lo largo de los años noventa. Por tanto, no pueden llevarse a cabo análisis de asimilación e integración de las segundas generaciones, como los realizados por autores como Portes, Waldinger o Alba y Nee. Recientemente, Alejandro Portes, en colaboración con Rosa Aparicio, del Instituto Universitario Ortega y Gasset, han realizado una investigación sobre la segunda generación en España para la que han encuestado a cerca de 6.000 jóvenes de padres y madres inmigrantes, nacidos en España, o llegados a muy temprana edad (Portes *et al.*, 2010; Aparicio y Portes, 2021).

A pesar de que la encuesta se centró en la red como ninguna otra lo había hecho anteriormente, hay algunos aspectos importantes de las redes sociales que obvió preguntar. Una primera cuestión importante era saber quién constituía la red del inmigrante. Para ello hubiese sido necesario anotar todos los familiares y amigos que el inmigrante tenía en España, preguntarle sobre el apoyo que le habían prestado y que los clasificara como lazos fuertes o débiles, según nacionalidad y origen o proximidad geográfica. De esta manera, se hubiese obtenido información real de la red social del inmigrante. En cambio, el método seguido ha consistido en preguntar ampliamente por la red familiar y por los compañeros de piso. Esto ignora a todos los amigos y conocidos que viven fuera de la vivienda que pueden haber jugado un rol importante, tanto en la toma de decisión como en el posterior recibimiento y proceso de integración.

La ENI 07 no proporciona datos exhaustivos sobre todos los componentes de la red personal. Sabemos el número y tipo de familiares que tiene y dónde están, sabemos los compañeros de piso que tiene. Pero no sabemos el grado de fortaleza de esos lazos, el tipo y cantidad de ayuda prestada por cada uno, etc. Así mismo, tampoco sabemos la ayuda que pueda haber provenido de otro tipo de lazos —amistades, conocidos, etc.—.

Una segunda cuestión es la importancia de conocer el nivel de ingresos del inmigrante para el estudio de su nivel socioeconómico. Ahora bien, no es lo mismo que un inmigrante que cobre 1.000 euros mensuales viva solo a que con ese sueldo tiene que mantener a una esposa y tres hijos. También es diferente si a ese mismo sueldo se le añaden otros 1.000 euros que aporta la esposa o alguno de los hijos. Así que para calcular mejor el nivel económico se debería preguntar por los sueldos de la unidad familiar y dividir el total por el número de miembros que la componen. El INE, por ejemplo, tiene un índice de pobreza en el que, para cada unidad familiar, considera las diferentes fuentes de ingresos

aparte del sueldo; esto es, la renta neta de los trabajadores por cuenta propia, intereses, dividendos y ganancias netos de inversiones de capital en empresas no constituidas en sociedad, renta neta procedente del alquiler de una propiedad o terreno; prestaciones sociales netas; transferencias periódicas monetarias percibidas de otros hogares; renta neta percibida por menores de dieciséis años; transferencias periódicas monetarias pagadas a otros hogares; ajuste del impuesto sobre la renta y cotizaciones sociales; impuesto sobre el patrimonio. En todo caso, en la ENI 07 no tenemos ni una cosa ni la otra. En su defecto hemos utilizado el sueldo de la persona principal que se ha encuestado como una aproximación al nivel económico adquirido por el inmigrante.

Aunque en la vivienda hubiera quien aportara ingresos, no se podría dividir por el total de los componentes de esta, porque aún cabe la posibilidad de que haya compañeros de la vivienda que no sean familiares y no formen parte de la unidad familiar y que no se repartan los ingresos. Aún más, una parte de los inmigrantes envían remesas a familiares que están en sus países de origen, así que no todos los ingresos que entran se quedan en la vivienda. Una encuesta que ayudara a estudiar la movilidad socioeconómica de los inmigrantes tendría que tener en cuenta estos aspectos. Con estos datos podría aplicarse la medida de la pobreza que utiliza el INE en sus estudios.

### 6.3.2. Las variables

En este subapartado describiremos las características básicas de las variables utilizadas en los análisis. Hemos realizado varios modelos de regresión y de ecuaciones estructurales con diferentes combinaciones de variables. Para su construcción hemos tomado de referencia los esquemas analíticos de Lin (2001), Portes y Rumbaut (2009) y Alba y Nee (2003). Las variables que en ellos aparecen pueden clasificarse de la siguiente manera:

VARIABLES ESCOGIDAS PARA INDICAR LOS RECURSOS ACCESIBLES EN LA RED:

- Variables individuales:
  - Características personales: Edad, Sexo, Tiempo en España.
  - El capital humano del actor: Años de escolarización, Cualificación ocupacional en el país de origen, Dominio del Castellano, el Inglés y el Francés, Terminó los estudios en España.
  - La red personal: Número de familiares en España, Asimila-

ción estructural —Número de lazos con españoles—, Variedad de lazos —Fuertes, Débiles, Vinculantes—.

- Variables colectivas:
  - Política de inmigración: Situación administrativa.
  - Capacidad de ayuda de su comunidad étnica: el Capital étnico o Posición socioeconómica de la comunidad étnica —Media de nivel de estudios, Media de cualificación ocupacional o Media de ingresos de la comunidad étnica, PIB del país de origen—. La solidaridad circunscrita y la confianza exigible aumentan proporcionalmente al Grado de exclusión recibida, al Tamaño y Densidad de la comunidad en el barrio y en el sitio de trabajo, a la Frecuencia con la que contacta con el país de nacimiento.
  
- Variables que indican la movilización de recursos a partir del uso de capital social:
  - Recursos movilizados a partir de los lazos fuertes y débiles: Le han prestado una casa, Le han prestado dinero para el viaje, Le han facilitado un trabajo, Le han acogido cuando llegó, Le han orientado, etc.
  - Recursos movilizados a partir de los lazos vinculantes: Encontró trabajo por el INEM, Le proporcionaron una vivienda, Una empresa le acogió, etc.
  
- Variables que indican la medida del objetivo conseguida: están los indicadores socioeconómicos que utilizaremos para medir la integración: Ingresos, Movilidad laboral, Cualificación ocupacional del último empleo, Condiciones de la vivienda.

A falta de la construcción de otras variables como, por ejemplo, Países que tienen convenio con España, la Situación administrativa puede funcionar como variable colectiva, aunque también puede utilizarse, y así lo hemos hecho, como variable individual. A efectos de análisis, como no hemos realizado ninguno jerárquico, la consideración individual o colectiva solo afecta al orden en que la variable aparece en la regresión: primero, las individuales y, luego, las colectivas.



### Cuadro 6.1.

Clasificación de las variables para los modelos

		Variables que influyen en el capital social accedido	Variables que indican el capital social movi-lizado	Resultado obtenido
Variables individuales	Características personales	Edad, Sexo, Tiempo en España		INTEGRACIÓN
	Capital humano	Nivel educativo, Cualificación laboral de origen, Conocimiento de idiomas	Apoyo social movilizado	
	Capital social individual	Número de familiares en España, Número de españoles en su red, diferente tipo de lazos: Fuerte, Débil, Vinculante		
Variables colectivas	Acción institucional	Política de inmigración: Situación administrativa		
	Capital social colectivo	Solidaridad circunscrita y confianza exigible: Densidad de la comunidad, Frecuencia contacto país de origen, Nicho laboral, Recibimiento social, PIB del país de origen, Nivel educativo medio de su colectivo	Otros recursos movilizados/ Institucionales	

Fuente: elaboración propia.

#### 6.3.2.1. Variables independientes individuales

##### Características personales

**Tiempo en España:** Variable cuantitativa continua que mide el tiempo en años que el inmigrante lleva en España desde que llegó. En el período 1996-2004, la variable oscila entre 3 y 11.

**Edad:** Variable cuantitativa continua que indica la edad del inmigrante. Oscila entre 16 y 98.

**Hombre:** Variable cualitativa categórica, dummy de la variable sexo para poder incluirla en las regresiones. Tiene el valor 0 si es mujer y 1 si es hombre.

##### Capital humano

**Años de escolarización:** Garrido (2008, p. 148), para convertir la variable cualitativa Estudios terminados en otra cuantitativa Años de escolarización, sugiere asignar a cada nivel de estudios una serie de años de escolarización que podemos estimar que le ha tomado a la persona

completarlos. Partiendo de las correspondencias que este autor establece (Analfabetos = 0, Sin Estudios = 3, Primaria EGB1 = 5, Bachillerato Elemental o EGB2 = 8, FP1 o Oficialía = 11, BUP o COU o Bachillerato Superior = 12, FP2 o Maestría = 14, Universitarios Medios = 16, Universitarios Superiores = 18), adaptamos los años de escolarización a las categorías de la variable Mayor nivel de estudios terminado, que aparece en la ENI 07, y establecemos la siguiente correspondencia:

**Tabla 6.1.**

*Años de escolarización otorgados a cada nivel de estudios*

Nivel de estudios	Años escolarización
Tiene estudios pero no sabe qué estudios tiene	Valores perdidos
Sin estudios formales o sin haber cursado estudios de primaria	3
Educación primaria incompleta	4
Educación primaria	6
Primer ciclo de educación secundaria	10
Segundo ciclo de educación secundaria	12
Primer ciclo de educación terciaria	15
Segundo ciclo de educación terciaria	18

Fuente: Elaboración propia.

**Ocupaciones:** La ocupación se ha construido a partir de las categorías de la Clasificación Nacional de Ocupaciones a tres dígitos. Al ser una variable cualitativa categórica, el paso de una categoría a otra no indica ningún orden, y mucho menos se supone que las distancias entre categorías tengan el mismo valor. La principal tarea que hemos tenido que acometer ha sido transformarla en una variable cuantitativa continua, a fin de poder operar con ella en los cálculos. Y lo hemos hecho con dos metodologías. Una, elaborada por Garrido y Miyar (2008), que incluye los años de escolarización en la calibración del valor de cada ocupación, lo que nos permite incluir la ocupación como variable independiente. Y otra, elaborada por Carabaña y Gómez Bueno (1996), que se basa en una encuesta a la población sobre el prestigio que tiene cada ocupación, que no incluye los años de escolarización y que, por tanto, nos permite incluir la ocupación como variable dependiente y construir la variable, también dependiente, Movilidad laboral. Esta distinción se debe a que en los modelos hemos querido introducir como variables independien-

tes de control los años de escolarización y el nivel ocupacional en el país de origen, por lo que no podíamos incluir ninguna variable dependiente que las contuviera.

Clasificación de ocupaciones Garrido: Para el uso de la clasificación de las ocupaciones que incluye los años de escolarización como variable independiente, hemos utilizado el método elaborado por Garrido y sus colaboradores. Para clasificar las ocupaciones, en lugar de partir de consideraciones teóricas lo han hecho de consideraciones empíricas. Estas consisten en tomar de referencia la ocupación de la persona cuando está en una situación consolidada, esto es, cuando tiene entre 35 y 49 años, goza de cierta estabilidad familiar y está en la fase central de su vida laboral. Una vez escogida la ocupación central de esa persona se ordenan por la media de años de estudios que le ha costado conseguirla (Garrido y Miyar, 2008, pp. 54-55). Las ventajas de este método son diversas. Por un lado, permite cuantificar el valor de las ocupaciones en el mercado laboral y ordenarlas en base a ese valor numérico. Y, por el otro, tiene en cuenta la ocupación central de la persona, y así evita el sesgo de indicar el nivel ocupacional de esta a partir de su ocupación inicial o final, que suelen estar por debajo de la capacidad de la persona y que no suelen reflejar la ocupación en la que mayormente acabará desempeñando. Para todos estos cálculos se parte de la base de la clasificación ISCO88 de ocupaciones de 1988. Y para hacer operativo su manejo se agrupan en 16 grupos, cada uno de los cuales recibe la etiqueta de las ocupaciones más frecuentes dentro del grupo, distinguiéndose entre hombres y mujeres, debido a que presentan importantes diferencias en las ocupaciones más desempeñadas. Las variables aparecen con todas las categorías a tres dígitos, reordenadas según la nueva clasificación, lo que representa otra variable cuantitativa continua. Pero, además, Garrido y Miyar (2008) agruparon todas las categorías en dieciséis percentiles, dieciséis grupos consecutivos, prácticamente con la misma cantidad de individuos por grupo. Esta agrupación queda como sigue:

Ocupaciones de los varones:

- 1 Peones al aire libre construcción y rural
- 2 Albañiles, asalariados cualificados agrarios
- 3 Operadores construcción, cuenta propia agraria, pintores
- 4 Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales
- 5 Taxistas y conductores, alimentación, cocina
- 6 Oficios cualificados de la construcción
- 7 Dependientes, operadores, conserjes y seguridad

- 8 Mecánicos, talleres, y apoyo a la producción y transporte
- 9 Electricistas, cajeros, guardia civil, y cuidados de personas
- 10 Auxiliares administrativos, jefes de equipo y policía
- 11 Gerencia de autónomos, representantes y carteros
- 12 Profesionales de apoyo a la gestión administrativa
- 13 Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados
- 14 Técnicos de ciencias, maestros y profesionales diplomados
- 15 Profesores de secundaria y universidad, médicos y profesionales
- 16 Dirección en el sector público y en el privado

Ocupaciones de las mujeres:

- 1 Trabajos al aire libre y peones rurales
- 2 Servicio doméstico, peones industriales y textiles
- 3 Limpieza de oficinas, hoteles y edificios
- 4 Cocineras, alimentación, y cualificación agraria
- 5 Camareras y 46 oficios
- 6 Dependientas
- 7 Auxiliares de enfermería y cuidados de personas
- 8 Cajeras, peluqueras y recepcionistas
- 9 Auxiliares administrativos
- 10 Gerencia de autónomos, representantes y carteras
- 11 Profesionales de apoyo a la gestión administrativa
- 12 Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados
- 13 Enfermeras, trabajo social y técnicos
- 14 Maestras y diplomadas
- 15 Profesoras de secundaria, médicos y profesionales
- 16 Dirección en el sector público y en el privado

Estos grupos, a su vez, para los cuadros más sintéticos se agrupan en 4 categorías —ocupaciones bajas, medio-bajas, medio-altas y altas—.

Dominio del inglés y/o el francés: El dominio del inglés y/o el francés es un capital humano de migración. Este permite entenderse a lo largo del trayecto en muchas, si no la mayoría, de las ocasiones, se provenga de países africanos, asiáticos o europeos. Permite la comunicación con inmigrantes de otros países. Y, a falta del idioma español, los utilizan para

entenderse en los primeros momentos con los ciudadanos españoles. La variable toma el valor 0 si no domina ninguno de los dos idiomas, valor 1 si domina alguno de los dos, y valor 2 si domina los dos.

### *Capital social individual*

Número de familiares en España: Cuanto mayor es la red del inmigrante en el país de destino, mayor es la ayuda que le pueden proporcionar, aunque también son mayores las obligaciones sociales y reciprocidad a que queda sujeto. Oscila entre 0 y 16.

Distribución de los familiares que viven en España: Esta es una variable cualitativa, que nos indica una tipología de distribución de familias inmigrantes en España. Incluye: 1. Ningún familiar dentro ni fuera de la vivienda. 2. Ningún familiar dentro de la vivienda y alguno fuera. 3. Uno o dos familiares en la vivienda y ninguno fuera. 4. Uno o dos familiares en la vivienda y alguno fuera. 5. Tres o más familiares en la vivienda y ninguno fuera. 6. Tres o más familiares en la vivienda y alguno fuera. Con esta variable podemos aproximarnos a ver qué estructura de la red proporciona más apoyo y capital social al inmigrante. Podemos valorar si promociona más el inmigrante que está solo o con familiares. Si ayuda más la estrategia de dispersión (2, 4 y 6) o de concentración de la familia (3 y 4). Si ayuda más la familia nuclear (3 y 4) o la de mayor tamaño (5 y 6).

Realizó el viaje acompañado: La mayoría de los estudios revisados señalaban este aspecto como un factor de éxito, tanto para el viaje como para la posterior integración del inmigrante en el país de destino. Es un caso de capital social de migración. Toma el valor 1 si viajó acompañado, y 0 si viajó solo.

Escala de apoyo social: Para el apoyo social hemos construido una escala a partir de las variables que más información aportan sobre el mismo: Recibió ayuda de un familiar cuando llegó, Un familiar o amigo le encontró el primer empleo, Un familiar le cedió gratis la primera y/o la última vivienda. La escala toma los valores de 0 a 3 según si no recibió ninguna de estas ayudas, o si recibió una, dos o tres de ellas.

### *Asimilación estructural*

La asimilación estructural del inmigrante venía definida por su inclusión en los círculos sociales y los grupos informales de los autóctonos españoles. Hay cuatro variables con las que creemos que podemos indicar el grado de asimilación:

Número de familiares y compañeros de piso españoles o nacidos en España: Por la fortaleza de los lazos con familiares y compañeros de piso, que alguno o varios de ellos tenga la nacionalidad española le abrirá muchas más puertas o le facilitará muchos más contactos y recursos útiles al inmigrante, que si no la tuvieran. La variable es cuantitativa discreta y toma valores entre 0 y 21, según el número de familiares y/o compañeros de piso con nacionalidad española.

Dominio del español: El idioma español es una herramienta básica para la comunicación y para la integración en España. Hemos diferenciado entre los que hablan muy bien, 2, bien, 1, y suficiente o necesita mejorar como 0, para pronunciar más el contraste. La mayoría de latinoamericanos hablan muy bien el español. En todo caso es necesario incluir esta variable como independiente, para controlar por ella las variables que nos interesan de capital social. Salvo para el caso de los inmigrantes de origen latinoamericano, el dominio del español puede utilizarse como un proxy de asimilación estructural, tal como se ha usado en investigaciones previas (Nannestad *et al.*, 2008).

Terminó sus estudios en España: Algunos autores han llegado a utilizar el dominio del idioma del país de destino que el inmigrante mostraba como proxy de la entrada en círculos de autóctonos, esto es, de asimilación (*ibid.*). No estamos seguros de si funcionaría aquí en España, y más dado el volumen de inmigrantes latinoamericanos, los cuales hablan un buen español, independientemente de que tengan lazos fuertes con españoles. Nos decantamos más por la aportación de la teoría de redes, que dice que los entornos educativo y laboral son sitios propicios para establecer lazos débiles con mucho potencial para la integración social. Las escuelas y universidades, particularmente, son una buena plataforma para establecer contactos y relaciones con autóctonos. Por eso hemos incluido Terminó sus estudios en España como variable que indique el grado de asimilación. Toma el valor 1 si ha terminado los estudios en España, y 0 si no lo ha hecho.

Participa en alguna asociación: Con igual razonamiento que en la anterior variable, participar en una asociación aumenta la probabilidad de establecer contactos y relaciones con autóctonos (Fernández-Prados, 2002, 2003). La variable toma el valor 1 si el inmigrante ha participado en alguno de los tipos de asociación por las que se pregunta en la encuesta (de inmigrantes, de deportes, educativas, culturales, religiosas, sindicales, políticas, vecinales), y el valor 0 si no ha participado en ninguna de ellas.

### 6.3.2.2. Variables independientes colectivas

#### *Política de inmigración*

Situación administrativa: La política de inmigración es una de las variables con las que Portes y Rumbaut (2009) caracterizan el contexto de recepción del inmigrante. Consideran que puede ser de persecución, de indiferencia, de permisión o de fomento. Hemos establecido un paralelismo entre esta clasificación y el trato que pueden recibir los inmigrantes por parte del gobierno y de las autoridades según la situación administrativa en que se hallen: irregular, temporal, indefinida, nacionalización. Hemos suprimido los casos de inmigrantes refugiados, asilados y estudiantes, por la poca *N* que representaban, y porque constituían casos anómalos, que se distanciaban mucho de los ratios de integración que presentaban las otras categorías, distorsionando los resultados. Por ejemplo, los estudiantes presentaban un sueldo medio exageradamente alto (10 euros/h) para un prestigio ocupacional exageradamente bajo (23). Así, los inmigrantes que no tienen regularizada su situación tienen más probabilidad de ser perseguidos; de hecho, si dan con un control policial les abrirán un expediente de expulsión, y si ya lo tienen abierto pueden encerrarlos para ejecutar la orden de expulsión. Podríamos decir que hacia los inmigrantes que tienen permiso de residencia temporal no hay persecución, pero tampoco hay mayor interés en que se integren más allá de sus tareas laborales; no se sabe si se van a quedar y, por tanto, si vale la pena realizar esfuerzos para que se integren. Igualmente, los inmigrantes que tienen permiso permanente, pero que aún no han conseguido la nacionalidad, podemos considerar que no se busca su integración más allá de su buen comportamiento social y laboral. Y, finalmente, para los inmigrantes que ya han conseguido la nacionalidad, hay un gran interés, como cualquier otro ciudadano de pleno derecho. Podríamos ilustrar este interés, por ejemplo, con el hecho de que ya disponen de derecho a voto; en este caso, los políticos empezarán a abrir vías de comunicación con ellos y articular propuestas que les satisfagan, a fin de captar sus votos. En base a estas consideraciones hemos tomado la situación administrativa del inmigrante como una medida de la atención que el gobierno y la Administración dispensan a los inmigrantes.

## Cuadro 6.2.

*Correspondencia entre los valores de la variable Situación administrativa y la Atención política*

Valor	Situación administrativa	Atención política según Portes y Rumbaut (2009)
0	Irregular	Persecución
1	Permiso temporal	Indiferencia
2	Permiso indefinido	Permisividad
3	Nacionalidad	Fomento

Fuente: Elaboración propia.

### *Capital social colectivo*

Según la literatura revisada, la solidaridad circunscrita y la confianza exigible son dos tipos de capital social muy relacionados con la densidad de la comunidad étnica en el territorio y en el sitio de trabajo, con el grado de rechazo de la sociedad de acogida y con la frecuencia del contacto con el país de origen. Como estas variables no aparecían medidas directamente, las hemos construido a partir de otras, como explicamos a continuación:

Nicho laboral étnico: Garrido (2008, p. 148) se basa en la EPA de 2004 para señalar que solo ocho de las sesenta ramas de actividad laboral concentraban el 65% del empleo de los extranjeros, por 26% del de los españoles. El nicho étnico laboral viene caracterizado, según la bibliografía, por el predominio de una determinada etnia en una rama de actividad concreta, hecho que le permite regular informalmente la entrada de trabajadores de su mismo origen. Normalmente facilitan la entrada de sus coétnicos, por contratos no escritos de confianza y reciprocidad, con lo que pueden seguir ejerciendo ese control; a cambio, facilitan un puesto de trabajo a miembros de su comunidad étnica. No pretendemos aquí llegar a determinar con tanta precisión si nos hallamos ante un nicho laboral, sino que nos interesa indicar la existencia de concentración de un determinado origen en el sitio de trabajo, lo que da más probabilidad de que se desarrolle capital social. Para ello hemos escogido los sectores de actividad en los que cada nacionalidad tiene mayor presencia y porcentaje, como han hecho algunos de los principales investigadores españoles de la inmigración en el mercado laboral (Pumares *et al.*, 2005; Checa y Arjona, 2006a; Garrido, 2008, p. 147; Pajares, 2009;



## 6. El modelo analítico y la metodología

Cachón, 2009, pp. 222–223). En concreto, hemos averiguado, en primer lugar, dónde se empleaba un determinado origen en mayor proporción: ¿dónde está la mayoría de los comunitarios europeos? Esto se observa en el porcentaje de columna de las tablas 6.2 (para hombres) y 6.3 (para mujeres). Hemos elegido porcentajes superiores al 8%. Y, en segundo lugar, hemos escogido las ocupaciones que daban los residuos tipificados positivos más grandes, lo que indica que los inmigrantes de esos orígenes están trabajando por encima de lo esperado en esas categorías. La variable Nicho laboral indica con un 0 si el inmigrante no está trabajando en ninguna de las ramas de actividad con mayor porcentaje de inmigrantes de su mismo origen, y con un 1 si lo está haciendo.

**Tabla 6.2.**

*Ocupaciones de los varones inmigrantes por origen*

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latinoamérica	Asia C. y S.	Total
Peones al aire libre construcción y rural	N	12.952	69.353	87.716	26.337	75.074	12.747	284.179
	% c	4,301	21,843	32,051	30,717	11,759	15,017	16,721
	r.t.c.	-11,729	5,014	13,723	6,588	-7,847	-0,802	
Albañiles, asalariados cualificados agrarios	N	20.545	86.584	45.991	19.115	87.363	3.510	263.108
	% c	6,843	27,281	16,774	22,184	13,689	4,096	15,464
	r.t.c.	-8,403	11,939	1,210	3,265	-2,898	-5,523	
Operadores construcción, cuenta propia agraria, pintores	N	9.265	20.593	14.428	4.076	39.173	1.875	89.410
	% c	3,128	6,452	5,235	4,778	6,155	2,048	5,252
	r.t.c.	-3,356	1,964	-0,026	-0,373	2,389	-2,523	
Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales	N	25.325	29.309	26.560	6.575	87.917	15.912	191.598
	% c	8,504	9,217	9,722	7,509	13,780	18,430	11,262
	r.t.c.	-3,074	-2,364	-1,627	-2,086	4,701	3,983	
Taxistas y conductores, alimentación, cocina	N	16.040	27.061	29.367	9.856	69.399	21.255	172.978
	% c	5,376	8,479	10,684	11,604	10,887	24,915	10,177
	r.t.c.	-5,596	-2,052	0,559	0,829	1,384	8,562	

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latinoamérica	Asia C. y S.	Total
Oficios cualificados de la construcción	N	13.640	32.690	12.912	4.824	49.448	2.560	116.074
	% c	4,594	10,323	4,701	5,461	7,763	3,072	6,837
	r.t.c.	-3,131	5,046	-2,827	-0,958	2,166	-2,621	
Dependientes, operadores, conserjes y seguridad	N	18.463	9.968	15.711	6.453	49.235	9.787	109.617
	% c	6,158	3,134	5,769	7,509	7,717	11,263	6,441
	r.t.c.	-0,405	-4,921	-0,913	0,764	3,069	3,451	
Mecánicos, talleres, y apoyo a la producción y transporte	N	16.492	11.547	10.533	1.419	28.931	2.544	71.466
	% c	5,474	3,594	3,846	1,706	4,548	3,072	4,202
	r.t.c.	2,235	-1,106	-0,592	-2,185	1,017	-0,990	
Electricistas, cajeros, guardia civil, y cuidados de personas	N	16.526	10.545	5.633	1.478	29.341	1.220	64.743
	% c	5,474	3,318	2,030	1,706	4,593	1,365	3,789
	r.t.c.	3,111	-0,900	-3,077	-1,916	2,488	-2,230	
Auxiliares administrativos, jefes de equipo y policía	N	17.038	5.156	2.820	346	16.752	1.741	43.853
	% c	5,670	1,659	1,068	0,341	2,618	2,048	2,583
	r.t.c.	6,856	-2,128	-3,190	-2,482	0,131	-0,593	
Gerencia de autónomos, representantes y carteros	N	16.167	1.109	3.307	379	16.577	2.024	39.563
	% c	5,376	0,369	1,175	0,341	2,618	2,389	2,325
	r.t.c.	7,136	-4,742	-2,548	-2,312	1,149	0,075	
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa *	N	10.828	3.386	1.918	518	12.691	0	29.341
	% c	3,617	1,106	0,748	0,683	1,975	0,000	1,739
	r.t.c.	5,061	-1,770	-2,533	-1,420	1,065	-2,337	
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados *	N	24.975	3.067	7.021	906	9.505	7.194	52.668
	% c	8,309	0,922	2,564	1,024	1,470	8,532	3,082
	r.t.c.	10,655	-4,567	-1,002	-2,092	-5,506	5,539	

## 6. El modelo analítico y la metodología

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latinoamérica	Asia C. y S.	Total
Técnicos de ciencias, maestros y profesionales diplomados	N	31.008	3.398	6.034	931	20.331	1.556	63.258
	% c	10,362	1,106	2,244	1,024	3,169	1,706	3,720
	r.t.c.	12,368	-5,045	-2,605	-2,502	-1,716	-1,869	
Profesores de secundaria y universidad, médicos y profesionales	N	33.081	1.866	3.276	2.101	32.472	291	73.087
	% c	11,046	0,553	1,175	2,389	5,099	0,341	4,288
	r.t.c.	11,755	-6,734	-5,133	-1,646	2,362	-3,422	
Dirección en el sector público y en el privado	N	17.333	2.190	517	861	13.666	1.463	36.030
	% c	5,767	0,645	0,214	1,024	2,159	1,706	2,118
	r.t.c.	8,931	-3,737	-4,418	-1,335	0,167	-0,502	
Total	N	299.678	317.822	273.744	86.175	637.875	85.679	1.700.973
	% c	100	100	100	100	100	100	100

N: población, % c: porcentaje de columna, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 6.3.**

*Ocupaciones de mujeres inmigrantes por origen*

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latinoamérica	Asia C. y S.	Total
Trabajos al aire libre y peones rurales	N	2.814	10.445	5.603	720	14.073	210	33.865
	% c	1,376	4,545	9,091	3,279	2,228	0,758	2,847
	r.t.c.	-2,631	3,203	5,573	0,204	-2,513	-1,467	
Servicio doméstico, peones industriales y textiles	N	10.464	97.479	11.574	3.286	172.326	6.344	301.473
	% c	4,952	42,045	19,139	18,033	27,344	16,667	25,301
	r.t.c.	-13,924	12,077	-2,104	-1,316	3,178	-2,320	

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latino-américa	Asia C. y S.	Total
Limpieza de oficinas, hoteles y edificios *	N	5.077	26.733	8.278	2.619	66.235	3.832	112.774
	% c	2,338	11,490	13,397	14,754	10,492	9,848	9,423
	r.t.c.	-7,214	2,218	2,019	1,436	2,473	0,170	
Cocineras, alimentación, y cualificación agraria	N	8.950	21.159	6.507	1.648	49.958	7.218	95.440
	% c	4,264	9,091	10,526	9,836	7,939	18,939	8,025
	r.t.c.	-4,117	1,231	1,367	0,525	-0,214	4,693	
Camareras y otros oficios	N	22.131	28.552	7.924	1.856	74.526	10.859	145.848
	% c	10,454	12,374	12,919	9,836	11,838	28,030	12,245
	r.t.c.	-1,626	0,123	0,305	-0,578	-0,839	5,624	
Dependientes *	N	13.497	10.691	2.867	568	43.364	3.065	74.052
	% c	6,327	4,672	4,785	3,279	6,871	7,576	6,209
	r.t.c.	0,146	-1,997	-0,876	-0,955	1,855	0,662	
Auxiliares de enfermería y cuidados de personas	N	6.706	11.040	1.522	1.846	65.955	98	87.167
	% c	3,164	4,798	2,392	9,836	10,446	0,000	7,288
	r.t.c.	-4,720	-3,004	-2,796	0,771	8,210	-3,275	
Cajeras, peluqueras y recepcionistas	N	12.199	6.045	2.979	1.432	29.264	465	52.384
	% c	5,777	2,652	4,785	8,197	4,643	1,515	4,417
	r.t.c.	1,969	-2,694	0,265	1,447	0,741	-1,650	
Auxiliares administrativos *	N	12.709	3.464	1.142	1.051	20.307	821	39.494
	% c	5,915	1,515	1,914	6,557	3,203	2,273	3,313
	r.t.c.	4,324	-3,149	-1,160	1,427	-0,414	-0,679	
Gerencia de autónomos, representantes y carteras	N	16.303	3.012	530	374	16.746	330	37.295
	% c	7,703	1,263	0,957	1,639	2,646	0,758	3,117
	r.t.c.	7,851	-3,345	-1,845	-0,669	-1,830	-1,586	
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa	N	27.301	4.557	1.971	1.224	21.637	559	57.249
	% c	12,792	2,020	3,349	6,557	3,435	1,515	4,810
	r.t.c.	11,097	-4,088	-1,013	0,643	-4,342	-1,798	

## 6. El modelo analítico y la metodología

		UE	Europa Este	África Norte	África C. y S.	Latinoamérica	Asia C. y S.	Total
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados *	N	8.359	1.987	3.004	0	4.743	2.583	20.676
	% c	3,989	0,884	4,785	0,000	0,743	6,818	1,742
	r.t.c.	5,108	-2,057	3,451	-1,048	-5,164	4,531	
Enfermeras, trabajo social y técnicos	N	11.100	2.534	2.055	687	16.824	170	33.370
	% c	5,227	1,136	3,349	3,279	2,646	0,758	2,798
	r.t.c.	4,382	-3,159	0,497	0,230	-0,620	-1,445	
Maestras y diplomadas	N	21.784	1.610	3.199	470	13.424	511	40.998
	% c	10,179	0,631	5,263	3,279	2,136	1,515	3,436
	r.t.c.	11,013	-4,827	1,489	-0,068	-4,825	-1,231	
Profesoras de secundaria, médicos y profesionales	N	23.941	1.466	1.697	40	17.401	1.264	45.809
	% c	11,279	0,631	2,871	0,000	2,739	3,030	3,828
	r.t.c.	11,551	-5,224	-0,741	-1,570	-3,837	-0,486	
Dirección en el sector público y en el privado	N	8.939	622	257	407	4.003	0	14.228
	% c	4,264	0,253	0,478	1,639	0,650	0,000	1,202
	r.t.c.	8,356	-2,733	-0,986	0,315	-3,426	-1,289	
Total	N	212.274	231.396	61.109	18.228	630.786	38.329	1.192.122
	% c	100	100	100	100	100	100	100

N: población, % c: porcentaje de columna, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En resumen, los nichos laborales de cada origen serán las ocupaciones que se detallan en el cuadro 6.3.

**Cuadro 6.3.***Principales ocupaciones según región de origen*

Unión Europea	Europa del Este	África del Norte	África Central y Sur	Latinoamérica	Asia Central y del Sur
<b>Hombres</b>					
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados Técnicos de ciencias, maestros y profesionales diplomados	Peones al aire libre construcción y rural Albañiles, asalariados cualificados agrarios Oficios cualificados de la construcción	Peones al aire libre construcción y rural Albañiles, asalariados cualificados agrarios Taxistas y conductores, alimentación, cocina	Peones al aire libre construcción y rural Albañiles, asalariados cualificados agrarios Taxistas y conductores, alimentación, cocina	Peones al aire libre construcción y rural Albañiles, asalariados cualificados agrarios Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales Taxistas y conductores, alimentación, cocina	Peones al aire libre construcción y rural Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales Taxistas y conductores, alimentación, cocina Dependientes, operadores, conserjes y seguridad
<b>Mujeres</b>					
Camareras y otros oficios Profesionales de apoyo a la gestión administrativa Maestras y diplomadas Profesoras de secundaria, médicos y profesionales	Servicio doméstico, peones industriales y textiles Limpieza de oficinas, hoteles y edificios Camareras y otros oficios	Servicio doméstico, peones industriales y textiles Limpieza de oficinas, hoteles y edificios Cocineras, alimentación, y cualificación agraria Camareras y otros oficios	Servicio doméstico, peones industriales y textiles Limpieza de oficinas, hoteles y edificios	Servicio doméstico, peones industriales y textiles Limpieza de oficinas, hoteles y edificios Camareras y otros oficios Auxiliares de enfermería y cuidados de personas	Servicio doméstico, peones industriales y textiles Cocineras, alimentación, y cualificación agraria Camareras y otros oficios

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

PIB per cápita del país de nacimiento en 1996: Consiste en el producto interior bruto per cápita anual del país de nacimiento del inmigrante en 1996 según datos del Banco Mundial. Esta variable nos ofrece una ordenación de los países según su riqueza. También nos indica el capital económico que por término medio el inmigrante, o cualquier miembro de su comunidad étnica, tiene más probabilidades de disponer. La carrera por el logro socioeconómico tiene diferentes puntos de partida; con el PIB per cápita del país queremos tener en cuenta, en la medida de lo posible, estos distintos puntos de partida. Es una variable cuantitativa continua que oscila entre 69 y 42.773 dólares/persona, lo que permitirá incluirla en las regresiones para controlar el resto de variables.

Frecuencia de contacto con el país de origen: La comunidad étnica puede ejercer influencia directamente, al encontrarse en el mismo municipio, provincia o nicho laboral que el encuestado, o a distancia. Hemos considerado que un mayor contacto con los familiares o amistades del país de origen es un indicador del peso de la comunidad étnica a distancia. En la teoría justificábamos con Stark y Taylor (1989) que la comunidad del país de origen en algunos casos puede ejercer una influencia importante en el comportamiento de los inmigrantes. El primero de ellos es la importancia del apoyo que proporciona la red familiar. Y el segundo, los pocos lazos fuertes que los inmigrantes tienen con la población autóctona en su primera etapa de establecimiento. Como observó Coleman (1990), cuantos menos lazos con el exogrupo, más influencia puede ejercer el propio grupo. En este sentido, la frecuencia de contacto con los familiares en el país de origen, así como el envío frecuente de remesas, nos estaría indicando una fuerte influencia de la comunidad y de la norma de ayudar a la propia comunidad. Nos indica el mantenimiento de unos vínculos identitarios sobre los cuales se construye la solidaridad grupal. Así, hemos tomado la frecuencia de estos contactos como una forma de medir la influencia del grupo, similar a la que ejerce la densidad del mismo; sería como una densidad a distancia. En tercer lugar, se ha considerado que un mayor contacto con los familiares o amistades en el país de origen es un indicador del peso de la comunidad, ya que muestra una voluntad de seguir en contacto a pesar de la distancia y evidencia el refuerzo moral y psicológico que esta provee, así como la reciprocidad que el inmigrante tiene hacia su colectivo en origen. Hemos dicotomizado dos preguntas de la encuesta que indican la frecuencia de este contacto. La primera es: ¿Con qué frecuencia utiliza el teléfono para contactar con sus familiares o amigos en el país de origen? Esta ofrecía como respuesta: Diariamente, Semanalmente, Quincenalmente, Mensualmente, Anualmente, Menos de una vez al año. Hemos recodificado de forma que 0 indique un contacto de menos de una vez por semana, y que 1 indique un contacto de al menos una vez por semana. La segunda es Frecuencia con la que envía remesas. Hemos recodificado con 0 el envío de remesas con una frecuencia menor al mes, y con 1 el que tiene una periodicidad de al menos una vez al mes. Una vez hecho esto, hemos construido una nueva variable que indica con el valor 1 si el inmigrante mantiene un contacto frecuente con al menos una de estas dos formas, y con el valor 0 si no mantiene un contacto frecuente con ninguna de ellas.

### *Recibimiento social*

Escala de aceptación: Hemos construido una variable que indique la aceptación/rechazo proporcionado por la sociedad de acogida. Esta

proposición está basada en dos constataciones. Por un lado, sabemos que la sociedad de acogida por término medio valora de forma diferente a los distintos grupos nacionales, por lo que un inmigrante tiene determinadas probabilidades de recibir aceptación o rechazo, no por sus características individuales, sino por pertenecer a un grupo nacional o étnico. Díez Nicolás (1999, 2005, 2009) ha calculado la valoración que la población española hace de las distintas nacionalidades inmigrantes. En concreto, para construir la variable Recibimiento social hemos escogido la escala de valoración que este autor construyó en su encuesta para el año 2003 (Díez Nicolás, 2005, p. 110). Hemos asignado un punto a cada grupo para marcar más las diferencias entre ellos, como aparece en el cuadro 6.4.

#### **Cuadro 6.4.**

*Ordenación de las regiones de origen según la valoración de la población española según Díez Nicolás (2005)*

Región de origen	Valoración	Ordenación
Unión Europea	6	6
Latinoamérica	5,8	5
Asia	5,7	4
África subsahariana	5,7	3
Europa del Este	5,5	2
África del Norte	4,7	1

Fuente: Díez Nicolás, 2005, p. 110. Elaboración propia.

#### *Regiones de origen*

Regiones de origen: Esta es una variable cualitativa que indica el origen de los inmigrantes agrupados en grandes grupos. En la encuesta, el país de origen es el mismo que el país de nacimiento. Para poder hacer los cálculos hemos agrupado los países en sus continentes, con algunos retoques. En primer lugar, hemos construido una categoría de países ricos, pues para los ciudadanos de estos países su mayor nivel adquisitivo les facilita muchos aspectos de la migración y de la integración, les abre muchas puertas y fronteras. Están incluidos los países de la Unión Europea de los 27, salvo Bulgaria, Hungría, Polonia y Rumanía. Hemos separado estos cuatro países por motivos socioeconómicos, porque tie-



nen un PIB inferior al 70% del español, que es el criterio que hemos utilizado para definir la inmigración económica, y lo que le confiere unas características sociales y dentro del mercado laboral distintas al resto de países de la Unión Europea. Y por evidentes motivos histórico-culturales los hemos añadido al grupo de países de Europa del Este. Y hemos añadido los países más ricos, como Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Suiza, Noruega, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Mónaco, San Marino, Andorra, etc. En un segundo grupo encontramos los países de Europa del Este, a los que hemos sumado Bulgaria, Hungría, Polonia y Rumanía. Luego, hemos distinguido entre los países del África Central y del Sur, que comparten raíces étnicas, son fenotípicamente negros y presentan más mezcla religiosa, y los países del África del Norte, que son étnicamente árabes y amazight, y mayoritariamente musulmanes. En los países de Asia la heterogeneidad es muy grande. Por un lado, encontramos países con el PIB per cápita muy alto, cuyos inmigrantes tienen ingresos elevados según la propia ENI 07; son los países de la península arábiga, y en general los países predominantemente árabes y persas (Emiratos Árabes Unidos, Bahrén, Kuwait, Omán, Arabia Saudí, Siria, Líbano, etc.), grandes productores de petróleo. Por otro lado, en el resto de los países de Asia Central y del Sur también encontramos países con el PIB per cápita por encima de España, que son miembros de la OCDE, como Singapur, Taiwán, Corea del Sur o Japón, y que están incluidos en el primer grupo. También encontramos países no tan desarrollados, cuyo perfil económico-laboral es diferente, más cercano a los «inmigrantes económicos», como Filipinas, Tailandia, India, China o Pakistán. En todo caso, si distinguimos entre estos tres grupos, la única n que es suficientemente grande como para incluirla en los análisis es la del último grupo, por lo que hemos optado no incluir en el análisis a los países de Oriente Próximo.

### 6.3.2.3. Variables dependientes

Ingresos a la hora del último trabajo: Para obtener esta variable hemos realizado dos operaciones. La encuesta ofrece el sueldo mensual del último trabajo. Para los que no quisieran contestar la cantidad concreta ofrecía una serie de intervalos, que siempre es más fácil de responder. Así, en primer lugar, hemos unido ambas variables para obtener el máximo número posible de respuestas y reducir el gran número de valores perdidos que suele tener esta variable. En lugar de convertir la variable continua en una categórica con el mismo número y tipo de intervalos y perder información, hemos decidido convertir cada intervalo en su valor medio y agregarlo a la variable continua. En segundo lugar,

ya que hay personas que están trabajando mucho más de cuarenta horas a la semana y, en cambio, hay otras que trabajan bastante menos de veinte horas a la semana, hemos decidido poner en relación el sueldo mensual por las horas trabajadas, para calcular cuánto cobran a la hora. La variable en principio tomaba un valor que oscilaba entre 0,03 y 72,92 euros/hora, pero le hemos sacado los valores extremos, más anómalos, para quedarnos con un mínimo de 1,56 y un máximo de 50 euros/hora. Para la inclusión de los ingresos en las regresiones se ha utilizado el logaritmo neperiano de estos, ya que en esta variable la gradación explica más que la cantidad. Con el logaritmo se consigue normalizar el intervalo, obteniéndose una distribución simétrica y normal. De esta forma aumenta la bondad del ajuste del modelo.

#### Tabla 6.4.

*Ingresos mensuales por hora trabajada del último empleo en España por región de origen*

Región de origen	Media	N	Desviación típica
UE y países ricos	8,903	1.922	7,620
Europa del Este	5,988	1.698	3,143
Norte de África	6,221	1.018	3,414
África Central y del Sur	6,427	297	4,308
América Latina	6,625	4.162	6,954
Asia Central y del Este y Oceanía	6,914	229	6,641
Asia del Oeste	10,736	29	6,351
Total	6,947	9.355	6,276

Los ingresos aparecen en euros/hora.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Prestigio ocupacional del último empleo en España: En el análisis no podemos utilizar el índice socioeconómico mencionado anteriormente como variable dependiente en las regresiones, ni para calcular la movilidad laboral, ya que incluye los años de escolarización, y esta es una de las variables independientes con la que indicamos el capital humano del inmigrante. No podemos incluir la misma variable a ambos lados de la ecuación porque estaríamos explicando una variable con ella misma. Por este motivo utilizamos otro constructo de Requena (2005, pp. 80 y s.) para convertir la variable cualitativa Ocupación en una variable

cuantitativa continua, Prestigio ocupacional. Consiste en una Escala de prestigio ocupacional (Presca2c) realizada por el CIS en su estudio n.º 2126 (Carabaña y Gómez Bueno, 1996, pp. 11, 64-65) a partir de una encuesta donde se pedía a una muestra representativa de 2.500 personas que dieran su percepción sobre el valor y significación técnica y social de una lista de ocupaciones.

Con esta se obtiene una jerarquía de ocupaciones en la que cada profesión se convierte en una puntuación, de forma que las que tienen la misma puntuación en cuanto a prestigio son equivalentes por distintas que sean como profesiones, de forma que, en las que tienen diferente puntuación, la distancia numérica refleja una distancia de valor (Requena, 2005, p. 81). Con esta conversión obtenemos una variable cuantitativa continua con la que calcular posteriormente la movilidad laboral o para incluirla como variable dependiente en las regresiones. La variable consideraba a los inmigrantes desocupados como valores perdidos, con lo que se perdía una parte considerable de información. Siguiendo a Garrido (2010, p. 51), hemos considerado dar el valor 1 al rendimiento del hecho de estar desocupado, porque se trata de una situación muy significativa e importante respecto del mercado laboral, y así evitamos tener un alto número de valores perdidos. La variable oscila entre 1 y 227,39.

Movilidad laboral: Con esta variable recogemos la recomendación de Rajzman y Tienda (1999, p. 254) de utilizar algún tipo de perspectiva temporal y aproximación longitudinal para evaluar la integración socioeconómica de los inmigrantes. Como apuntábamos en el capítulo 3, una movilidad laboral ascendente indica una mayor integración social. Así, uno de los componentes del indicador de integración social será la movilidad laboral. Se ha calculado a partir de la diferencia de prestigio ocupacional entre el último y el primer empleo en España de los inmigrantes llegados entre 1996 y 2004. Como hemos mencionado anteriormente, escogemos 1996 porque es cuando empieza el último periodo de bonanza económica en España, que ha generado un aumento continuo de llegada de inmigrantes; y 2004, a pesar de tener datos hasta 2007, por dejar un margen de tres años de recorrido entre la primera y la última. El prestigio ocupacional en España incluye la categoría «No estaba trabajando», así, la máxima movilidad ascendente la presentarán los inmigrantes que pasen de estar parados a ocuparse en el empleo de máximo prestigio, y viceversa, con lo que la variable tiene valores entre -216,94 y 213,02, siendo todos los valores negativos movilidad descendente, y los positivos, ascendente.

Condiciones en la vivienda: Para la variable Condiciones en la vivienda, hemos partido de la batería de variables que aporta información sobre

este tema, las hemos dicotomizado y hemos construido una escala que va de 0 a 8, según si tiene o no de alguno de los siguientes problemas: Ruidos exteriores, Malos olores, Humedades o goteras, Deficiencias en la construcción, Poca limpieza en las calles, Delincuencia en la zona, Demasiado pequeña.

Metros cuadrados por persona de la vivienda: Para indicar la superficie de la vivienda contábamos con dos variables que indicaban la superficie de la misma, una era los Metros cuadrados de la vivienda y la otra el Número de habitaciones. Casi todos los encuestados habían contestado a la pregunta sobre el número de habitaciones, con lo que solo tenía un 0,1% de valores perdidos, mientras que el número de metros cuadrados presentaba un 27,3% de valores perdidos. Pero el número de habitaciones no muestra tanto la superficie como el número de metros cuadrados, por eso hemos decidido rellenar los valores perdidos en metros cuadrados con una aproximación de los mismos que debe haber por habitación. De la misma manera que con los ingresos, hemos decidido conservar la variable continua, aplicando una razón a cada habitación, tratada como si fuese un intervalo. Esta razón la hemos obtenido dividiendo el rango de la variable metros cuadrados (exceptuando el 1% de casos más extremos, por arriba y por abajo) por el número de habitaciones. El resultado es una ratio de  $m^2/habitación$ , que, aplicado a la variable habitaciones, proporciona un valor continuo de metros cuadrados para los valores perdidos de la variable. Finalmente, esta nueva variable se ha dividido por el número de personas que habitan en la vivienda, obteniendo la variable  $m^2/persona$  en la vivienda. Una vez eliminados los casos extremos o anómalos, la variable oscila entre 6 y 250  $m^2/persona$ . Este es un indicador que suele estar bien correlacionado con indicadores de estatus socioeconómico (Bennefield y Bonnette, 2003).

El índice de integración social: Para medir la integración social se ha construido un índice en base a variables objetivas, con las que se puede decir que la persona puede acceder a un cierto número de recursos y alcanzar un mayor bienestar y nivel de vida. Se han dejado de lado variables de tipo subjetivo, basadas en cómo se siente de integrada la persona. En lugar de ello, hemos optado por utilizar la inserción socio-laboral y la situación económica que, como hemos visto, eran variables recomendadas por ser algunos de los predictores más fiables de la posición social (Lipset y Bendix, 1963, p. 174; Galtung, 1964; Díez Nicolás, 1992; Requena, 2005, p. 79; Portes y Rumbaut, 2006). Hemos quitado el capital social de la parte derecha de la ecuación. Las variables que hemos utilizado para la construcción de este índice son las que se encuentran en este epígrafe — Ingresos a la hora del último trabajo, Prestigio ocu-

## 6. El modelo analítico y la metodología

pacional del último empleo en España, Movilidad laboral, Condiciones en la vivienda, Metros cuadrados por persona de la vivienda—. En el apartado 7.1 podemos encontrar más detalles de su construcción. La variable oscila entre los valores 0 y 5.

**Tabla 6.5.**

*Estadísticos descriptivos de las variables dependientes e independientes utilizadas en los análisis*

Etiqueta	N	% valores perdidos	Mín.	Máx.	Media o %	Desv. típ.
<b>VARIABLES INDEPENDIENTES INDIVIDUALES</b>						
<b>Características personales</b>						
Tiempo en España	8.904	0,00	3	11	5,861	2,083
Edad	8.875	0,33	16	98	36,050	12,479
Hombre	8.904	0,00	0	1	52,5%	-
<b>Capital humano</b>						
Años de escolarización	8.108	8,94	3	18	11,092	3,121
Índice socioeconómico país de origen	8.904	0,00	1	80,45	25,349	15,700
Domina el inglés y/o el francés	6.501	26,99	0	2	0,628	0,638
<b>Capital social individual. Atracción familiar</b>						
Un familiar a quién dirigirse	8.884	0,22	0	1	55,5%	-
Un familiar le influyó a emigrar	8.904	0,00	0	1	44,0%	-
Emigró por reagrupación familiar	8.902	0,02	0	1	26,6%	-
N.º de familiares en España antes de emigrar	8.904	0,00	0	13	0,946	1,437
Consiguió el primer trabajo por familiares	7.471	16,09	0	1	68,3%	-
<b>Estrategia de dispersión</b>						
Envío frecuente de remesas	8.904	0,00	0	2	0,743	-
Tiene planeado traer familiares	8.586	3,57	0	1	32,0%	-
Contacto telefónico frecuente	8.878	0,29	0	1	65,8%	-

<b>Etiqueta</b>	<b>N</b>	<b>% valores perdidos</b>	<b>Mín.</b>	<b>Máx.</b>	<b>Media o %</b>	<b>Desv. típ.</b>
<b>Lazos débiles</b>						
Un amigo le acogió al llegar	8.884	0,22	0	1	23,4%	-
Un amigo le influyó en emigrar	8.904	0,00	0	1	14,7%	-
Un conocido le acogió al llegar	8.884	0,22	0	1	10,9%	-
<b>Lazo institucional o vinculante</b>						
Vino con una propuesta de contrato	7.452	16,31	0	1	15,4%	-
Un empresario le acogió al llegar	8.884	0,22	0	1	2,4%	-
Consiguió vivienda a través de un lazo vinculante	8.904	0,00	0	1	10,9%	-
<b>Asimilación estructural</b>						
N.º familiares y compañeros de piso con españoles o nacidos en España	8.904	0,00	0	21	1,467	2,241
Dominio del idioma español	8.904	0,00	0	3	2,411	0,952
Terminó sus estudios en España	8.195	7,96	0	1	10,0%	-
Participa en alguna asociación de autóctonos o de inmigrantes	8.814	1,01	0	2	0,218	0,492
<b>Variables independientes colectivas. Política del gobierno</b>						
Todas las situaciones administrativas	7.351	17,44	1	4	2,348	0,828
<b>Capital social colectivo</b>						
Nicho laboral étnico	8.904	0,00	0	1	40,7%	0,491
PIB per cápita país de nacimiento 1996	8.904	0,00	69	42.773	5.539,65	8.965,60
<b>Recibimiento social</b>						
Escala de aceptación	8.873	0,35	1	6	3,898	1,739
<b>Origen</b>						
Unión Europea y países ricos	8.873	0,35	0	1	14,4%	-

## 6. El modelo analítico y la metodología

Etiqueta	N	% valores perdidos	Mín.	Máx.	Media o %	Desv. típ.
Europa del Este	8.873	0,35	0	1	21,2%	-
África del Norte	8.873	0,35	0	1	12,5%	-
África Central y Sur	8.873	0,35	0	1	03,4%	-
Latinoamérica	8.873	0,35	0	1	44,5%	-
Asia Central y Sur	8.873	0,35	0	1	03,8%	-
<b>Variables dependientes</b>						
Índice de integración	8.904	0,00	0	5	1,758	1,269
Prestigio ocupacional último trabajo	8.904	0,00	1	227,39	62,590	49,193
Movilidad laboral	8.904	0,00	-216,94	213,02	-6,161	47,492
Ingresos por hora del último trabajo	5.829	34,54	1,56	50	6,515	3,724
Escala condiciones en la vivienda	8.904	0,00	0	8	6,253	1,569
Número de m2 de la vivienda por persona	7.763	12,81	6	250	59,127	70,383

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

### 6.3.3. Las técnicas

#### 6.3.3.1. Las escalas e índices

Escalas, indicadores o índices son constructos que sintetizan información diversa sobre una determinada realidad. Con la construcción de variables latentes medimos una realidad que no está observada directamente. Está escondida, pero la indicamos con una serie de variables que sí hemos medido. Los índices son constructos medibles empíricamente que nos sirven para aproximarnos a conceptos o ideas no medibles directamente.

Para la construcción de índices utilizamos el esquema clásico de Concepto -> Dimensiones -> Indicadores -> Índices. El concepto es la idea abstracta, intuitiva y teórica que guía la investigación, que, poco a poco, hay que ir concretando y acercando a una realidad palpable. El primer paso es establecer las dimensiones básicas de ese concepto, su estructura teórica. El segundo, pensar o construir una serie de indicadores; estos

son una parte concreta y medible de la realidad que nosotros asociamos a cada dimensión. Y, finalmente, con la síntesis o resumen de estos indicadores extraemos el índice, que «es una variable unidimensional que resume (por medio de una fórmula) los indicadores elegidos. De esta forma un concepto único es medido por una variable única, y puede hacerse abstracción del concepto en el índice» (De Miguel, 1970, p. 235).

Los indicadores siempre son una aproximación a la variable latente. Nos regimos por el hecho de que hay cierta probabilidad de que un determinado indicador sirva para reflejar esa variable. Así, en general, cuantas más variables se añadan, más contenido de una determinada variable conseguiremos. Pero también es frecuente que unos pocos indicadores aporten mucha información sobre el contenido de una variable, mientras que otros aporten poco, tan poco que no merezca la pena incluirlos. Así, está bien buscar el equilibrio entre el número de indicadores, que no sean excesivos, y la cantidad de contenido que aportan a una variable latente. El Alfa de Cronbach indica el grado de correlación entre los indicadores utilizados. Cuanto más cercano a 1, mejor consistencia interna, y cuanto más cercano a 0, peor.

Hay al menos dos criterios para construir un índice. Uno es técnico, que tenga alta consistencia interna. Los metodólogos señalan que es poco recomendable la construcción de un índice a partir de conceptos o realidades muy distintas (Spector, 1992, pp. 30-32). Y el otro criterio es teórico, según el cual debemos hallar en la bibliografía sobre el tema un uso contrastado de las variables incluidas. Hemos seguido ambos criterios para la construcción de índices, como el de integración social.

Entre los indicadores debe haber coherencia, es decir, que la correlación entre ellos debe ser alta, y consistencia interna, es decir, que deben guardar una alta correlación también con el concepto que definen (De Miguel, 1970, p. 234). La consistencia interna entre un conjunto de variables sugiere que comparten la misma varianza o que indican un mismo concepto subyacente (Spector, 1992, p. 30).

Para obtener el grado de coherencia entre los indicadores de un índice, el procedimiento habitual es sacar una tabla de correlación de Pearson, y observar que las correlaciones sean estadísticamente significativas y que superen un mínimo (de 0,3, de 0,5 o simplemente que sean lo más altas posible). Uno de los test habituales para obtener el grado de consistencia interna o la fiabilidad es mirar el Alfa de Cronbach del conjunto de indicadores, el cual pone en relación el número de variables utilizadas con el grado de correlación que mantienen entre ellas (*ibid.*, pp. 31, 65). Cuánto más alto, mejor. El límite para que sea aceptable depende de



la disciplina, siendo en ciencias naturales alrededor del 0,95 o superior, en psicometría o en utilización de escalas de variables con el mismo número de respuestas debe ser al menos de 0,7 (*ibid.*, p. 32).

Finalmente, para evitar equívocos sobre qué parte o acepción de un concepto mide y refleja un determinado índice, hay que explicitar todo el proceso mediante el cual se ha llegado al mismo: el concepto, las dimensiones y los indicadores que se han utilizado, así como la fórmula o manera en que se han articulado todos los elementos. En esta investigación la revisión teórica cubre gran parte de este cometido; de ella hemos sacado los argumentos para escoger unas determinadas dimensiones e indicadores. En la parte empírica mostramos la relación entre las preguntas de la ENI 07 que hemos escogido para trabajar y estas dimensiones e indicadores.

La interpretación de la puntuación de un individuo en el índice calculado a partir de un análisis factorial no se realiza respecto de un valor prefijado, sino en torno a la distribución de las puntuaciones de toda la población encuestada. Cada muestra poblacional presentará una determinada distribución de un determinado índice. Es más, cada subgrupo poblacional dentro de esa muestra (los hombres, las mujeres, los africanos, los asiáticos...) tendrá su propia distribución de resultados (*ibid.*, pp. 67-68). Así, cada índice establece su propia norma de distribución y la cualificación de lo que es mayor o menor es relativa a esta norma. No hay un valor absoluto que diga que una determinada posición sociolaboral o cantidad de dinero consiga directamente que una persona esté integrada. Al contrario, para cada índice, hay un continuo de mayor a menor, según el cual las personas que presentan los valores mayores tienen más probabilidades de estar integrados que las que presentan los menores.

Así mismo, tal y como funciona el índice de integración, el mayor número de indicadores en los que el inmigrante consiga una buena posición reflejará una mayor integración. Conforme a esto, hay una norma de distribución para los diferentes subgrupos y, en referencia a esta, se puede decir que un inmigrante de un determinado origen o de una determinada cualificación laboral está más integrado o menos. Las hipótesis que guían esta investigación se basan en estas normas de distribución de subgrupos (étnicos, de cualificación ocupacional, etc.). Y las técnicas para comparar las medias y las regresiones son muy útiles para caracterizar estas normas. Otro criterio en que nos hemos basado para incluir variables en las escalas e índices ha sido la baja proporción de valores perdidos. No es muy consistente realizar una escala con una variable

con muchos valores perdidos, ya que eso significa que no se ha tenido en cuenta cuál ha sido la puntuación de toda una serie de personas.

### 6.3.3.2. *El análisis factorial exploratorio de componentes principales*

El análisis factorial exploratorio de componentes principales es uno de los instrumentos que hemos utilizado para seleccionar aquellas variables con las cuales construir las escalas e índices. La bibliografía cambia un poco aquí, y habla de indicadores o variables directamente observadas y variable latente o factor.

Una gran limitación de los modelos que utilizan solo variables observables es que no tienen en cuenta la medida del error. El análisis factorial se propone determinar qué conjunto de variables observables comparten similares características de varianza-covarianza, lo que reflejaría la existencia de un factor subyacente o variable latente. Dicho de otro modo, con el análisis factorial se realiza la construcción de variables latentes, o no observables directamente, teniendo en cuenta la varianza que comparten y la interrelación de sus errores (Schumacker y Lomax, 2010).

Hay dos pasos para realizar el análisis factorial. El primero trata de explorar y determinar cuáles son las variables que mejor reflejan una determinada variable latente, esto es, el análisis factorial exploratorio. Y el segundo consiste en elaborar un modelo con esas variables latentes construidas y comprobar que en una determinada situación y con una determinada muestra funciona, esto es, el análisis factorial confirmatorio.

Para el primero hemos utilizado el análisis sencillo de componentes, con aproximación Varimax. Los datos utilizados cumplen los supuestos básicos para el análisis factorial: un gran tamaño muestral, normalidad en las variables observadas y en sus combinaciones lineales, que, aunque no es obligatorio, es recomendable. Contamos con un gran tamaño muestral, con lo que se relaja el supuesto de normalidad de las variables observadas y de sus combinaciones lineales (Cea d'Ancona, 2002). Como el conjunto de variables a reducir presenta distintas escalas de medida, en lugar de aplicarlas directamente hemos tenido que aplicar el método de máxima verosimilitud.

Para seleccionar la serie de variables suficientemente consistentes y adecuadas para la realización del AFE hemos aplicado una serie de criterios técnicos: que tuvieran la mayor N posible y, por tanto, el menor número de valores perdidos; que los índices KMO, la diagonal de

la matriz antiimagen, fuesen mayores de 0,5; se han excluido variables que tuviesen la gran mayoría de coeficientes de correlación de Pearson con el resto de variables no significativas, o por debajo de 0,1; el criterio para sacar el número de factores del conjunto de variables es que el valor propio sea mayor que 1; rotación ortogonal Varimax. El índice KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) se utiliza para comprobar el grado de intercorrelación entre las variables y la presencia de una estructura común latente. Este compara las correlaciones observadas con sus correspondientes correlaciones parciales. Empieza a tenerse en consideración a partir de 0,5 (Cea d'Ancona, 2002, pp. 443-445).

### *Bondad del ajuste en el AFE*

Hay unos índices que señalan en qué medida entre las variables seleccionadas subyace, significativamente, una estructura latente común. De los índices que ofrece el SPSS utilizaremos los siguientes: A) El determinante de la matriz de correlación. Cuanto más cercano a 0 más significativo. B) El índice KMO (Kaiser-Meyer-Olkin). Empieza a ser significativo a partir de 0,5, y más lo es cuanto más se acerca a 1.

### *6.3.3.3. Las regresiones lineales múltiples*

$$y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + \dots + b_k x_k + e$$

La línea recta se utiliza en estadística para reflejar la relación directa entre dos variables. En una regresión simple, la pendiente de la recta (b) nos informa de la cantidad que y aumenta al aumentar x una unidad. En ciencias sociales, la mayoría de las veces la relación entre dos variables no es perfectamente directa ni lineal, de forma que al aumentar x una unidad, y no siempre aumenta lo mismo, sino que aumenta más o menos, según el muestreo, el tamaño de la muestra u otros factores. La representación gráfica de esta relación imperfecta entre dos variables es una nube de puntos. Con el método de los mínimos cuadrados ordinarios (Ordinary Least Squares, OLS) se puede establecer la línea recta que más cerca está en conjunto de todos los puntos, la recta que más se ajusta a la nube de puntos. Esta línea es la recta de regresión y es la forma más efectiva de resumir la información sobre la relación entre dos variables. La recta se ha quedado a cierta distancia de la medida real de la relación entre los puntos; la recta refleja imperfectamente la relación. Para soslayar este problema se aporta información sobre este error de medida. Junto a la recta tenemos un determinado error.

La R cuadrado indica qué proporción de la variabilidad de la variable dependiente es explicada por las variables independientes seleccionadas. Casi siempre que se añade una variable independiente aumenta algo la

proporción de variabilidad explicada. Por eso, para saber si la inclusión de nuevas variables compensa en cuanto a claridad y precisión hay que fijarse si además se reduce el error típico.

Por otro lado, para medir la aportación de nuevas variables se utiliza un test F cotejando dos modelos. Para comparar el grado de explicación del modelo B con el modelo A se utiliza la siguiente fórmula:

$$F(K-H, N-K-1) = (R^2B - R^2A/K - H)/(1 - R^2B/N-K-1)$$

donde  $K$  es el número de variables independientes en el modelo más complejo (B),  $H$  es el número de variables independientes en el modelo más sencillo (A), y aparece indicado en la tabla como «F del incremento» (Guillén, 1992, p. 57).

En los modelos con regresiones hemos utilizado el método de añadir variables o grupos de variables paulatinamente. Con ello, además de ver qué cantidad de explicación de la variabilidad aportaban las variables añadidas, veíamos qué influencia ejercían en los coeficientes de las variables que ya estaban incluidas en el modelo, ejerciendo de variables de control. Si al añadir variables una variable independiente mantiene el impacto sobre la dependiente, es una prueba de causación como dependencia robusta (Goldthorpe, 2010, p. 235).

#### 6.3.3.4. El modelo de ecuaciones estructurales con variables latentes o *path analysis*

El análisis causal, o *path analysis*, establece un orden causal entre los elementos. El principal objetivo de las ecuaciones estructurales, a fin de probar teorías, es encontrar un modelo teórico estadísticamente significativo que también tiene sentido práctico y sustantivo (Schumacker y Lomax, 2010, p. 74). El modelo de ecuaciones estructurales con variables latentes tiene en cuenta las intercorrelaciones y los errores correlacionados. Permite medir la influencia directa de las variables independientes sobre las dependientes, así como la influencia indirecta por el efecto que algunas variables independientes tienen sobre otras también independientes (Batista y Coenders, 2002).

Para la representación de los modelos se ubican en el lado izquierdo del esquema las variables independientes totalmente exógenas. Suelen ser las variables más estructurales, que no reciben influencia de ninguna otra o, como en este caso, las variables que suceden cronológicamente primero. A continuación, en el centro del esquema, se representan las variables intervinientes, variables que son a la vez exógenas para la variable dependiente, y endógenas, pues reciben el efecto de otras va-

riables. Finalmente, en el lado derecho se ubica la variable dependiente, completamente endógena, que recibe la influencia del resto de variables.

*Identificación del modelo.* Para que el modelo sea identificado tiene que haber al menos tantas muestras de información empírica como parámetros sobre los cuales necesitamos información. Puede ser sobreidentificado, tenemos más información de la que necesitamos para estimar los parámetros; identificado, tenemos la información justa que necesitamos; o infraidentificado, nos falta información para calcular los parámetros.

*Bondad del ajuste.* La bondad del ajuste determina el grado en que la muestra de varianzas-covarianzas empíricas se ajusta al modelo teórico de ecuaciones estructurales. Para comentar la bondad del ajuste del modelo hay que utilizar al menos estos tres criterios: A) No significación estadística en el Chi2 y en el RMSEA. B) La significación estadística del parámetro de cada camino del *path analysis*. Se observa que el p-valor de la t de Student sea igual o menor a 0,05. C) La magnitud y la dirección de los parámetros. Tiene que tener sentido.

Hay una proliferación de índices que miden el ajuste de las ecuaciones estructurales a la población, y no hay un consenso sobre cuál es el mejor indicador (Schumacker y Lomax, 2010, pp. 74-75). Los manuales al uso recomiendan no considerar solo uno de ellos, sino contrastar el resultado de tres o cuatro, para evitar haber escogido uno que tiene algún tipo de sesgo. Además de los mencionados criterios, nosotros vamos a utilizar los siguientes índices: CHI<sup>2</sup>, CFI, TLI, SRMR y RMSEA.

*Ajuste con test Chi<sup>2</sup>.* Compara el Chi2 obtenido con el valor teórico de Chi2 para unos determinados grados de libertad. Para que sea el ajuste bueno, este Chi2 tiene que ser diferente de 0.

*Root-Mean-Square Error of Approximation (RMSEA).* El RMSEA tiene en cuenta la parsimonia, lo que significa el número estimado de parámetros requeridos para conseguir un determinado nivel de ajuste del modelo. Muestra un buen ajuste del modelo cuando es inferior a 0,05.

$$RMSEA = \sqrt{[Chi^2_{\text{modelo}} - g.l._{\text{modelo}}]/[(N-1)g.l._{\text{modelo}}]}$$

*Comparative Fit Index (CFI).* El CFI indica con 0 si no hay ajuste del modelo a la población y con 1 si hay un ajuste perfecto. Un CFI por encima de 0,90 indica un buen ajuste del modelo.

$$CFI = 1 - [(Chi^2_{\text{modelo}} - g.l._{\text{modelo}})/(Chi2_{\text{nulo}} - g.l._{\text{nulo}})]$$

*Tucker-Lewis Index (TLI).* El TLI sirve para comparar el modelo propuesto con un modelo nulo, en el que las relaciones sean nulas. Por eso indica

con 0 si no hay ajuste del modelo a la población y con 1 si hay un ajuste perfecto. Un TLI igual o mayor a 0,90 refleja un buen ajuste del modelo.

$$TLI = [(\text{Chi}^2_{\text{nulo}}/\text{g.l.}_{\text{nulo}}) - (\text{Chi}^2_{\text{modelo}}/\text{g.l.}_{\text{modelo}})] / [(\text{Chi}^2_{\text{nulo}} - \text{g.l.}_{\text{nulo}}) - 1]$$

*Standardized Root-mean square residual (SRMR)*. Un SRMR menor que 0,05 indica un buen ajuste del modelo.

$$SRMR = \sqrt{(\Sigma (\text{std.S} - \theta)^2 / N_{\text{std.S}} - \theta)}$$

Hemos utilizado el *software* MPLUS que ofrece más posibilidades de cálculos y permite tener una mayor precisión que el SPSS. Por ejemplo, al incluir cálculos como Pairwise dentro de las ecuaciones estructurales, al ofrecer Maximum Likelihood en lugar de OLS, o también esta serie de índices de bondad del ajuste (Muthén y Muthén, 2010). Así mismo, este *software* permite la construcción de variables latentes. Hemos utilizado esta aplicación, como veremos en el apartado 7.7, cambiando el Índice de integración por una variable latente de integración formada por variables continuas, que el propio *software* construye a partir de las variables continuas ponderando automáticamente el peso de cada una. De esta manera se va perdiendo menos información por el camino, y se gana más de precisión en los resultados.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social en el nivel de integración de las personas inmigrantes en España

### 7.1. El índice de integración

Como se ha ido viendo en las páginas anteriores, esta investigación trata de entender el papel del capital social en la integración social de los inmigrantes. En la revisión bibliográfica hemos justificado basarnos en el componente objetivo de la integración e indicarlo a través de variables socioeconómicas. Para sintetizar la diferente información que estas aportan hemos elaborado un índice de integración, cuya construcción detallamos a continuación.

El índice refleja el concepto de integración, cuya acepción más genérica es la participación del inmigrante en cualquier ámbito de la sociedad (económico, laboral, político, cultural, educativo, vivienda, social...) sin discriminación étnica, cultural o religiosa. En el apartado teórico hemos justificado la utilización de indicadores objetivos de las dimensiones socioeconómica, sociolaboral y de vivienda, recomendadas como predictores fiables de posición social (Lipset y Bendix, 1963, p. 174; Galtung, 1964; Bennefield y Bonnette, 2003; Requena, 2005, p. 79; Portes y Rumbaut, 2006). Una buena situación en estos ámbitos influye y facilita enormemente la participación en los demás. Se han dejado de lado variables de tipo subjetivo, basadas en cómo se siente la persona de integrada. Por otro lado, la hipótesis de este trabajo determina que

todas las variables relacionadas con capital social deban aparecer como independientes; por eso no se podían incluir en el índice, por ejemplo, variables como el Número de familiares con nacionalidad española. Hemos escogido algunas preguntas de la ENI 07 que dan contenido a estos indicadores, y hemos construido algunas variables nuevas a partir de otras preguntas de la encuesta. Finalmente, las hemos sintetizado en un índice, asegurándonos de que cumpliesen las condiciones de estar correlacionadas y presentar consistencia interna. En el cuadro 7.1 reproducimos el contenido de cada uno de sus componentes.

### Cuadro 7.1.

#### *Operacionalización del concepto de integración social*

Concepto	Dimensiones	Indicadores	Variables	Índice
Integración	Económica	Socioeconómicos	Ingresos/hora último trabajo	Integración
	Laboral	Sociolaborales	Movilidad laboral entre el primer y el último empleo	
			Prestigio ocupacional último empleo	
	Vivienda	Vivienda	m <sup>2</sup> /persona Escala condiciones de la vivienda	

Fuente: Elaboración propia.

Las variables escogidas — los Ingresos por hora trabajada, la Movilidad laboral, el Prestigio ocupacional, el Número de metros cuadrados por persona en la vivienda y las Condiciones de la misma — son indicadores de la cantidad de recursos y nivel de vida que una persona ha alcanzado. Cuanto mayores sean los recursos alcanzados, más probable es la participación del actor en el resto de ámbitos de la sociedad y, por tanto, mayor su integración social. Para los inmigrantes llegados entre 1996 y 2004, las variables utilizadas ofrecen los estadísticos descriptivos de la tabla 7.1.



**Tabla 7.1.**

*Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas para la construcción del índice de integración*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación típica
m <sup>2</sup> /persona	7.805	6	250	59,040	70,306
Ingresos/hora	5.842	1,56	50	6,534	3,825
Movilidad laboral	8.951	-216,94	213,02	-6,205	47,478
Prestigio ocupacional	8.951	1	227,39	62,432	49,286
Condiciones vivienda	8.951	0	8	6,256	1,570
N válido (según lista)	5.133				

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Para la construcción de la escala hemos dicotomizado las variables, siguiendo un criterio eminentemente práctico: que las proporciones no quedaran muy descompensadas, que estuviesen aproximadamente entre el 40 y el 60% (tabla 7.2).

- Metros cuadrados por persona en la vivienda: toma valor 0 si presenta menos de 25 m<sup>2</sup>/persona, y valor 1 si está por encima.
- Movilidad laboral entre el primer y el último empleo en España: toma valor 0 si es movilidad negativa o permanece igual, y valor 1 si es ascendente.
- Ingresos a la hora: toma valor 0 si es menor de 6 euros/hora, y valor 1 si es mayor.
- Condiciones de la vivienda: toma valor 0 si tiene alguna incomodidad, y valor 1 si no tiene ninguna.
- Prestigio ocupacional del último empleo: toma valor 0 si no son ocupaciones cualificadas, y valor 1 si lo son.

**Tabla 7.2.**

*Porcentajes de cada categoría en las variables dicotómicas del índice de integración*

Variables	Valor 0	Valor 1
Metros cuadrados por persona en la vivienda	43,60	56,40
Movilidad laboral entre el primer y el último empleo en España	63,00	37,00
Ingresos a la hora	55,20	44,80
Condiciones de la vivienda	42,50	57,50
Prestigio ocupacional del último empleo	64,10	35,90

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

El índice resultante presenta la distribución de frecuencias de la tabla 7.3.

**Tabla 7.3.**

*Frecuencias del índice de integración social de los inmigrantes*

Índice de integración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	1.624	18,235	18,235	18,235
1	2.497	28,046	28,046	46,280
2	2.198	24,683	24,683	70,963
3	1.711	19,211	19,211	90,175
4	744	8,351	8,351	98,526
5	131	1,474	1,474	100
<b>Total</b>	<b>8.904</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

## 7.2. La estructura familiar del inmigrante. Red y apoyo de los lazos fuertes

Uno de los factores que determina el capital social del inmigrante es el tamaño de su red. Hemos visto estudios que destacaban la importancia de la red familiar del inmigrante por proporcionar un apoyo sustancial a la migración, además de un sentido a la misma (Gurak y Caces, 1998; Portes y Rumbaut, 2006). Ante situaciones difíciles, la red familiar supone un apoyo importante. La teoría de la asimilación segmentada predecía que los inmigrantes con poco capital humano, poca red familiar y que se asimilaran a los estratos autóctonos bajos acabarían experi-

mentando una movilidad descendente. Mientras que, por el contrario, los inmigrantes en la misma situación que se mantuviesen unidos a una numerosa red social de coétnicos tenían más probabilidad de experimentar una movilidad ascendente en la segunda generación. Esta teoría estaba elaborada para describir la movilidad experimentada por la segunda generación, y aquí queremos ver hasta qué punto es aplicable a la trayectoria de la primera generación.

Hay dos componentes a tener en cuenta, el número de familiares y el apoyo que estos proporcionan. De hecho, el número de familiares en sí no incidirá en un mayor o menor apoyo. El apoyo recibido depende de que los familiares lo quieran o puedan prestar o no, por eso medimos el apoyo con preguntas que lo indican. A pesar de eso, un mayor número de familiares aumenta la probabilidad de recibir apoyo social. Por otro lado, como el instrumento de medida utilizado (la ENI 07) no proporciona toda la información necesaria para considerar si un mayor número de familiares proporciona mayor integración, lo que haremos será deducir la incidencia del número de familiares en el grado de integración del grado de movilidad social conseguido. En definitiva, analizaremos el número de familiares en España, el apoyo social que estos proporcionan y el grado de integración conseguido con ambos.

¿Una mayor red familiar en el país de destino implica un mayor apoyo? ¿Y eso favorece un mayor progreso y movilidad social del inmigrante? Para comprobarlo, en primer lugar prestaremos atención a las correlaciones bivariadas entre el Número de familiares en España, el Apoyo social, el Índice de integración y cada una de sus dimensiones. Y lo hemos hecho distinguiendo entre dos grupos de países, que tienen un comportamiento diferente en cuanto al número de familiares. El primer grupo está formado por la Unión Europea y por África Central y del Sur, y a los inmigrantes de estos orígenes los podemos caracterizar como de más familiares o comunitarios, ya que en ellos el tamaño familiar correlaciona positivamente con un mayor logro socioeconómico. En cambio, el segundo grupo, formado por Europa del Este, África del Norte, Latinoamérica y Asia Central y del Sur, los inmigrantes consiguen mayores logros cuanto menos red tienen.

Lo primero que vemos es que el número de familiares en España y el apoyo social están estadística y positivamente correlacionados. En esta primera correlación ya podemos observar que en el primer grupo de países los familiares prestan más ayuda que en el segundo, pues su correlación (0,390) es más alta que en el segundo (0,229). En general, cuántos más familiares en España más probabilidad hay de recibir apoyo social. Lo que no quiere decir que cuanto más apoyo más integración

socioeconómica se consigue. La falta de correlación significativa entre la escala de apoyo y el índice de integración social ya nos avisa de que no hay una relación directa entre ambas. El número de familiares presenta una correlación significativa con el índice de integración aunque esta es negativa y pequeña (-0,086), esto indica que hay una leve tendencia a disminuir el nivel de integración a medida que aumenta el número de familiares.

**Tabla 7.4.**

*Correlaciones bivariadas entre Escala de apoyo, Número de familiares en España, índice de integración y cada una de sus dimensiones, para dos grupos de países*

		Total orígenes		UE y África Central y del Sur		Europa del Este, África del Norte, Latinoamérica y Asia	
		Apoyo	Nº fam	Apoyo	Nº fam	Apoyo	Nº fam
Escala apoyo	corr.						
	N	8.951		1.581		7.292	
N.º familiares España	corr.	0,315 ***		0,390 ***		0,229 ***	
	N	8.944	8.944	1.576	1.576	7.291	7.291
Índice de integración	corr.	-0,014	-0,086 ***	0,108 ***	0,090 ***	-0,040 ***	-0,116 ***
	N	8.951	8.944	1.581	1.576	7.292	7.291
Ingresos/hora	corr.	-0,136 ***	-0,032 **	-0,184 ***	-0,013	-0,101 ***	0,011
	N	5.984	5.982	690	689	5.123	5.123
M <sup>2</sup> /persona	corr.	-0,008	0,021 *	-0,015	-0,022	0,026 **	0,039 **
	N	7.805	7.800	1.318	1.314	6.420	6.419
Prestigio laboral	corr.	0,031 **	-0,049 ***	0,130 ***	0,064 **	-0,030 **	-0,106 ***
	N	8.951	8.944	1.581	1.576	7.292	7.291
Movilidad laboral	corr.	-0,033 **	-0,014	-0,033	-0,032	-0,034 **	-0,010
	N	8.951	8.944	1.581	1.576	7.292	7.291

Significación estadística: \* 0,1>p>0,05; \*\* 0,05 >p>0,01; \*\*\* p<0,01; corr.: coeficiente de correlación de Pearson.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Ahora bien, si distinguimos entre las regiones de origen vemos que el subconjunto de Unión Europea y África Central y del Sur presentan una correlación positiva entre el nivel de integración y el número de familiares en España, aunque muy baja (0,090), mientras que el formado por Europa del Este, África del Norte, Latinoamérica y Asia Central y del Sur la mantienen negativa, pero también muy baja (-0,116), con lo que no podemos dar mucha relevancia a estas correlaciones.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

La ENI 07 ha medido el apoyo social a la llegada del inmigrante, mientras que los ingresos y el prestigio ocupacional van referidos al último empleo del inmigrante. Con esa secuencia podemos observar la relación entre el apoyo y el logro socioeconómico conseguido; es decir, que hay una cierta probabilidad de que el apoyo recibido influya, de una manera u otra, en el logro socioeconómico conseguido. Si observamos el detalle de la relación entre el apoyo social y el número de familiares con cada una de las dimensiones del índice, observamos que la escala de apoyo social casi no correlaciona con los ingresos y la movilidad laboral, tanto para un grupo como para el otro,  $-0,184$  sobre el primer grupo,  $-0,101$  sobre los del segundo, y sobre la movilidad incide de una manera parecida en ambos ( $-0,033$ ). El apoyo familiar incide muy poco sobre el prestigio laboral ( $0,031$ ). Lo mismo ocurre con el número de familiares.

La tabla 7.5 ilustra que la relación entre número de familiares en España y el apoyo recibido se produce en todos los orígenes directa y positivamente; esto es, por cada familiar en España que el inmigrante tiene, aumenta el apoyo recibido.

**Tabla 7.5.**

*Media de apoyo social según el número de familiares en España y origen*

Región de origen		Número de familiares						Total
		0	1	2	3	4	5 o más	
UE y países ricos	M	0,305	0,393	0,815	0,989	1,148	1,428	0,617
	N	201	555	234	171	61	55	1.277
Europa del Este	M	1,101	1,117	1,226	1,461	1,536	1,756	1,388
	N	139	328	432	384	249	361	1.894
África del Norte	M	0,836	1,223	1,441	1,530	1,442	1,535	1,384
	N	147	116	171	154	146	388	1.121
África Central y del Sur	M	0,752	0,874	1,266	1,137	1,463	1,675	1,090
	N	92	54	56	44	26	36	308
Latinoamérica	M	1,070	1,266	1,380	1,542	1,611	1,712	1,498
	N	254	563	728	767	634	1.023	3.970
Asia Central y del Sur	M	0,831	1,614	1,341	1,440	1,539	1,408	1,331
	N	71	45	43	66	49	69	343
Total	M	0,815	0,939	1,262	1,446	1,543	1,665	1,313
	N	905	1.660	1.664	1.587	1.165	1.932	8.913

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Una vez comprobado que una mayor presencia de familiares en España está relacionada con un mayor apoyo social, pasamos a preguntarnos

si el número de familiares está así mismo relacionado con la movilidad ascendente y la integración social del inmigrante. En la tabla 7.6 cruzamos el número de familiares del inmigrante en España con el índice de integración y con cada uno de sus componentes. Con esto, podemos comprobar al detalle lo que indicaban los anteriores coeficientes de correlación. Vemos que el inmigrante que no cuenta con ningún familiar en España presenta un mayor índice de integración y una mayor movilidad laboral que si cuenta con alguno. En el caso de los ingresos, hay una relación lineal e inversa con el número de familiares en España, salvo para el caso de que no tenga ninguno. De este modo, la presencia de familiares en España está relacionada con una movilidad descendente, y su ausencia con una ascendente. En el caso del índice de integración la relación es lineal; es decir, a medida que aumenta el número de familiares desciende el índice.

**Tabla 7.6.**

*Índice de integración y sus dimensiones según el número de familiares en España del inmigrante*

Nº familiares		Índice integración	Ingresos/hora	M <sup>2</sup> /persona	Movilidad laboral	Escala apoyo
0	M	1,918	6,408	66,639	-2,528	0,811
	N	915	680	706	915	915
1	M	1,836	7,003	56,543	-4,439	0,937
	N	1,666	983	1,310	1,666	1,666
2	M	1,799	6,546	42,663	-10,860	1,259
	N	1,671	1,134	1,337	1,671	1,671
3	M	1,798	6,389	64,960	-5,135	1,442
	N	1,592	1,093	1,468	1,592	1,592
4	M	1,727	6,362	65,144	-5,318	1,543
	N	1,169	834	1,110	1,169	1,169
5	M	1,557	6,237	61,327	-6,892	1,665
	N	1,932	1,259	1,870	1,932	1,932
Total	M	1,756	6,486	59,032	-6,211	1,311
	N	8,944	5,982	7,800	8,944	8,944

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia

En la tabla 7.7 analizamos cómo se comporta el índice de integración según el número de familiares en España y la región de origen. De esta manera podemos matizar la anterior relación por orígenes, y decir que, de todos los orígenes, el único que presenta una relación lineal e inversa

entre número de familiares y el grado de integración es Latinoamérica. A continuación, encontramos Europa del Este y Asia Central y del Sur, con una relación inversa, y donde la linealidad solo se rompe en uno de los eslabones, mientras que, en la Unión Europea y África manifiestan más variabilidad, siendo la Unión Europea el único origen que presenta mayor integración con más familiares que con menos, probablemente debido a su mayor capital humano y económico de partida y a la ausencia de discriminación hacia ellos. En general vemos una tendencia en todas las regiones, salvo la Unión Europea, a disminuir progresivamente su índice de integración por cada familiar que el inmigrante suma en España. Es interesante observar las altas puntuaciones que consiguen los inmigrantes solos, sin ningún familiar.

**Tabla 7.7.**

*Índice de integración según número de familiares en España, por región de origen*

N.º familiares		UE y países ricos	Europa Este	África Norte	África Central y del Sur	Latinoamérica	Asia Central y del Sur	Total
0	M	1,961	2,115	1,714	1,412	2,069	1,837	1,909
	N	201	139	147	92	254	71	905
1	M	1,521	1,977	1,842	2,030	2,010	2,357	1,838
	N	555	328	116	54	563	45	1,660
2	M	1,920	1,785	1,474	1,234	1,866	2,144	1,798
	N	234	432	171	56	728	43	1,664
3	M	2,173	1,913	1,168	1,908	1,771	1,839	1,797
	N	171	384	154	44	767	66	1,587
4	M	1,783	1,882	1,379	2,067	1,708	1,859	1,722
	N	61	249	146	26	634	49	1,165
5	M	2,441	1,766	1,048	1,326	1,641	1,510	1,557
	N	55	361	388	36	1,023	69	1,932
Total	M	1,803	1,878	1,341	1,604	1,798	1,882	1,755
	N	1,277	1,894	1,121	308	3,970	343	8,913

M: media, N: población.

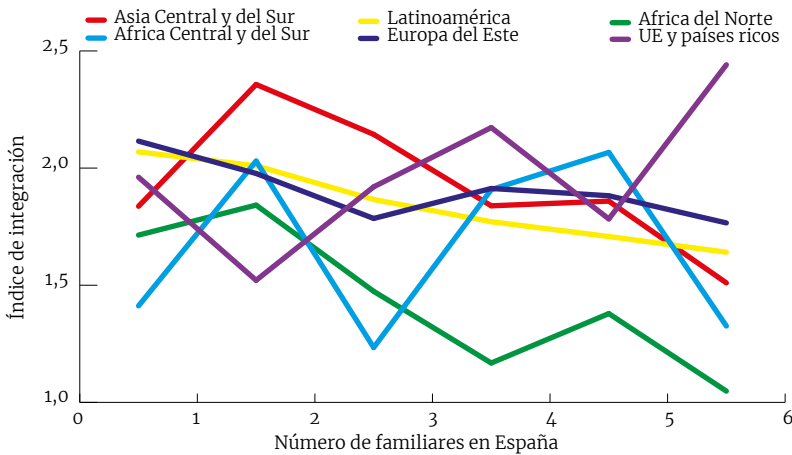
Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Destacamos tres patrones de integración, que pueden tener la representación que encontramos en el gráfico 7.1. Y se pueden caracterizar como una bajada en dos tiempos (África del Norte y Asia Central y del Sur), una bajada paulatina (Latinoamérica, Europa del Este, y la media de todos los orígenes), y una subida en dos tiempos (Unión Europea y

África Central y del Sur). Aunque África Central y del Sur acaba descendiendo cuando tiene muchos familiares, consigue su cota máxima con cuatro familiares, y es algo que la distingue de todos los demás orígenes y que le acerca a la Unión Europea, como vimos en las correlaciones bivariadas.

## Gráfico 7.1.

Índices de integración según número de familiares en España por región de origen



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Una vez observada la relación entre el número de familiares y el grado de integración conseguido, la otra cuestión que queríamos abordar era la incidencia del apoyo social en la misma. ¿El apoyo que prestan los familiares al inmigrante durante la primera etapa de su llegada favorece la movilidad ascendente y una mayor inserción socioeconómica de este? Para responder a esta pregunta primero hemos mirado la puntuación media del índice de integración y de cada uno de sus componentes para cada grado de la Escala de apoyo (tabla 7.8). Recordemos que esta última iba de 0 a 3, según si la persona había puntuado 1 en cada una de las siguientes variables: Tenía un familiar a quien dirigirse cuando llegó, Un familiar o amigo le cedió la primera y/o la última vivienda gratis, Un familiar le encontró el primer trabajo.

De forma parecida a lo que sucedía con el número de familiares, podemos observar que cuanto más apoyo ha recibido el inmigrante menos puntuación ha conseguido en el índice de integración. Esta relación apa-



rece de forma lineal e inversa para el propio índice, para los ingresos y para la movilidad laboral, lineal y ascendente con el prestigio, y no lineal en la densidad de la vivienda.

**Tabla 7.8.**

*Índice de integración y de cada uno de sus componentes, para cada grado de la escala de apoyo familiar*

Escala apoyo	Índice integración		Ingresos/hora		M <sup>2</sup> /persona		Movilidad laboral		Prestigio ocupacional	
	M	N	M	N	M	N	M	N	M	N
0	1,791	1.836	7,809	1.005	59,418	1.531	-3,716	1.836	59,68	1.816
1	1,754	3.152	6,590	2.102	56,504	2.750	-5,983	3.152	62,68	3.141
2	1,743	3.317	5,952	2.419	61,859	2.938	-7,003	3.317	63,66	3.302
3	1,731	646	5,928	458	55,820	586	-10,266	646	64,83	646
Total	1,756	8.951	6,486	5.984	59,040	7.805	-6,205	8.951	62,59	8.904

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En la tabla 7.9 analizamos el grado de apoyo que proporciona el distinto número de familiares en España, distinguiendo entre orígenes. Vemos que, a pesar de no conseguir mayor integración social con ello, Europa del Este y Latinoamérica proporcionan mayor apoyo social que la Unión Europea, sea el número de familiares que sea; probablemente porque estos lo necesiten menos. Es decir, independientemente del número de familiares, estos orígenes siempre proporcionan más ayuda. Lo mismo podemos decir de África, aunque no de una manera tan pronunciada.

Veamos en la tabla 7.10 el detalle del grado de integración social logrado según el apoyo social recibido para cada región de origen. Al hacerlo, distinguimos dos patrones de comportamiento entre los diferentes orígenes: una tendencia a disminuir de forma lineal los ratios de integración a medida que aumenta el apoyo social recibido y otra a aumentar la integración a medida que lo hace el apoyo.

**Tabla 7.9.***Apoyo familiar según número de familiares en España por región de origen*

Número de familiares		0	1	2	3	4	>= 5	Total
Región de origen								
UE y países ricos	M	0,305	0,393	0,815	0,989	1,148	1,428	0,617
	N	201	555	234	171	61	55	1,277
Europa del Este	M	1,101	1,117	1,226	1,461	1,536	1,756	1,388
	N	139	328	432	384	249	361	1,894
África del Norte	M	0,836	1,223	1,441	1,530	1,442	1,535	1,384
	N	147	116	171	154	146	388	1,121
África Central y del Sur	M	0,752	0,874	1,266	1,137	1,463	1,675	1,090
	N	92	54	56	44	26	36	308
Latinoamérica	M	1,070	1,266	1,380	1,542	1,611	1,712	1,498
	N	254	563	728	767	634	1,023	3,970
Asia Central y del Sur	M	0,831	1,614	1,341	1,440	1,539	1,408	1,331
	N	71	45	43	66	49	69	343
Total	M	0,815	0,939	1,262	1,446	1,543	1,665	1,313
	N	905	1.660	1.664	1.587	1.165	1.932	8.913

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.10.***Índice de integración según apoyo social recibido, por región de origen*

Escales apoyo	UE y países ricos	Europa Este	África Norte	África Central y del Sur	Latinoamérica	Asia Central y del Sur	Total	
0	M	1,575	2,040	1,506	1,908	2,000	2,163	1,791
	N	736	245	164	80	529	67	1,820
1	M	2,188	1,897	1,139	1,438	1,794	1,839	1,751
	N	341	773	469	136	1,292	128	3,139
2	M	1,873	1,832	1,472	1,555	1,754	1,792	1,742
	N	167	773	383	80	1,798	114	3,315
3	M	2,440	1,688	1,514	1,768	1,726	1,782	1,731
	N	37	103	106	14	353	33	646
Total	M	1,802	1,878	1,341	1,605	1,798	1,882	1,754
	N	1,281	1,894	1,121	309	3,972	343	8,920

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En el primer grupo encontramos a los inmigrantes de Europa del Este, Latinoamérica y Asia, y en el segundo a los de África. La Unión Europea presenta un patrón propio, pero más parecido a África que a los otros orígenes. En la Unión Europea vemos que con más apoyo se consigue más integración que sin el apoyo, mientras que en África encontramos las mayores ratios de integración tanto en los inmigrantes que no tienen apoyo como en los que tienen el mayor grado de apoyo en la escala.

De forma parecida a como hemos hecho antes, representamos gráficamente lo que creemos que son diferentes patrones de comportamiento en el gráfico 7.2. Podemos observar, para Europa del Este, Latinoamérica, Asia Central y del Sur, y para la media de los orígenes, un descenso paulatino del índice de integración conforme aumenta el grado de apoyo familiar. En el segundo, para las dos Áfricas, una aproximación a una U, esto es, posiciones altas con grados 0 y 3 de apoyo familiar, y posiciones bajas, al menos para la posición 1. En el tercero tenemos a la Unión Europea y los países ricos, con un aumento del índice en dos tiempos.

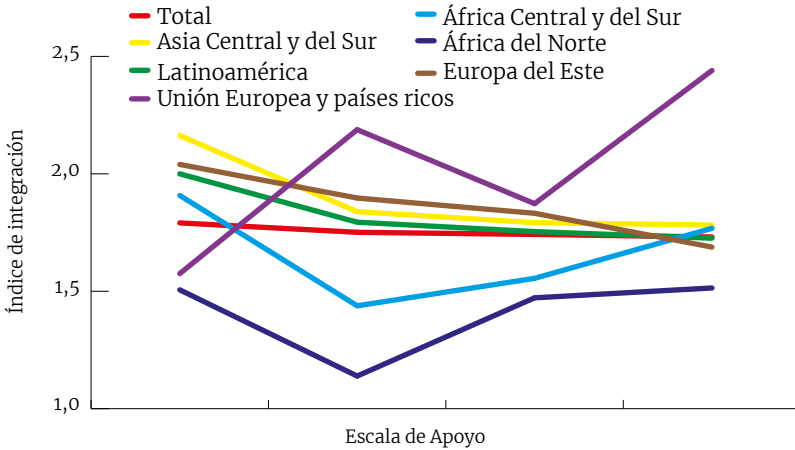
El capital social negativo podría ser una posible explicación de la disminución lineal de la integración conforme aumenta el apoyo social. A partir de la teorización de autores como Blau, Coleman o Portes, vimos que una mayor red social de apoyo requiere un endeudamiento mayor en cuanto a favores sociales a devolver. Cuanto mayor es la red y más ayuda se recibe de esta, más favores y más personas hay que satisfacer una vez se empieza a experimentar cierto progreso socioeconómico, lo que no permite promocionarse uno mismo. Portes incluso documentó casos en los que se somete a empresarios de éxito a múltiples peticiones de ayuda aunque no hubiesen recibido ninguna ayuda previamente, y eso les impedía promocionarse (Portes, 1998). Eso explicaría que con menos familiares se experimente un mayor progreso. Aunque la disminución lineal de la integración conforme aumenta el apoyo social también podría deberse a las condiciones de llegada de los inmigrantes, a la necesidad que tienen de apoyo.

Lo que habrá que explicar mejor son las diferencias entre orígenes, en concreto por qué entre los europeos comunitarios y entre los africanos muchos familiares correlacionan con algún grado de promoción e integración social. En cuanto a la Unión Europea, el motivo parece relativamente claro. Su mayor nivel ocupacional y adquisitivo les permite contar con una gran red social sin que ello merme su promoción. En caso de que tengan hijos pueden mantenerlos sin problemas; si tienen cónyuge, el marido o la esposa tendrá un trabajo igual o mejor, con un sueldo elevado. El caso de los africanos es diferente, y requeriría profundizar más en sus características con revisión de literatura o con trabajo cualitativo,

intentando responder por qué una mayor red en su caso no impide, sino que fomenta, un mayor progreso.

**Gráfico 7.2.**

*Índice de integración según apoyo familiar recibido, por región de origen*



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La fuerza y el papel de la ayuda dispensada por la red familiar también puede valorarse a través de su distribución geográfica. Para su caracterización hemos construido una variable que indica dónde se ubican los familiares del inmigrante que se encuentran en España, si dentro o fuera de la vivienda y en qué medida. La hemos construido en función de si en la vivienda se encuentran ninguno, uno-dos familiares o más de dos familiares, combinado con si fuera de la vivienda tiene ninguno o algún familiar. Su distribución la podemos observar en la tabla 7.11.

**Tabla 7.11.***Frecuencias de la variable Dónde viven los familiares en España*

Dónde viven los familiares en España	Frecuencia	Porcentaje válido
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	179.417	7,20
Ningún familiar dentro, uno o más fuera	80.201	3,22
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	773.658	31,04
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	422.381	16,94
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	592.910	23,79
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	444.172	17,82
Total	2.492.740	100,00

Frecuencias con factor de elevación a población real. Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En la tabla 7.11 podemos observar que el tipo de distribución de familiares en España más frecuente que presentan los inmigrantes es el de compartir vivienda con uno o dos familiares y no tener ninguno más fuera de la vivienda (31,04%). Podríamos decir que ha emigrado un pequeño núcleo familiar y que se ha concentrado en la misma vivienda. El segundo tipo más frecuente es el del núcleo familiar más extenso, de tres o más familiares concentrados en la misma vivienda, y sin ningún familiar fuera (23,79%). Si lo sumamos al anterior, obtenemos que en el 54,83% de los casos los familiares de inmigrantes que se encuentran en España están en su misma vivienda. Hay una clara tendencia a concentrarse bajo un mismo techo. Posiblemente sea debido a motivos prácticos que hemos apuntado en el capítulo teórico de redes y migración: por el apoyo material que supone, ahorro de energías de comunicación, compartir gastos, apoyo moral, cumplir con vínculos y obligaciones familiares, etc. (Gurak y Caces, 1998). También hay que decir que los perfiles de familias distribuidas por la geografía presentan frecuencias altas, tanto para el inmigrante que está en el piso con solo uno o dos familiares (16,94%) como para el que convive con tres o más familiares (17,82%).

En todo caso, la variable en sí no es explicativa. Para que lo sea hay que cruzarla con otras. En la tabla 7.12 vemos la incidencia de la distribución geográfica de los familiares sobre el índice de integración y sobre cada uno de sus componentes. Y aquí sí podemos observar que las estructuras familiares que están más correlacionadas con la integración socioeconómica consisten en un núcleo pequeño en la propia vivienda, tanto si es con algún familiar fuera (1,829 de media en el índice de integración) como si no tienen ninguno (1,794). Puntuaciones igual de altas las proporciona el inmigrante que no comparte vivienda con ningún familiar, tenga alguno fuera de ella (1,837) o esté sin ningún familiar en España

(1,824). El inmigrante que más ingresos a la hora consigue vive con uno o dos familiares en la misma vivienda y no tiene otros fuera de ella (6,89 euros/h). Los que presentan más prestigio ocupacional son los que viven solos, tanto si no tienen ningún familiar fuera de la vivienda (71,438) como si tienen alguno (71,292).

La mayor movilidad laboral la presentan los inmigrantes que viven junto a tres o más familiares pero no tienen ninguno fuera (-2,976). A poca distancia están los inmigrantes que están solos en la vivienda, tanto si tienen algún familiar fuera (-3,657) como si no tienen ninguno (-3,667). Y, como era de esperar, los inmigrantes que tienen más familia en España, tanto dentro como fuera de la vivienda, son los que presentan el valor más alto de la escala de apoyo (1,645). Y de cada doblete, presenta más apoyo el que además tiene familiares fuera de la vivienda.

**Tabla 7.12.**

*Escala de apoyo, índice de integración y sus componentes según la ubicación de los familiares que están en España*

Ubicación familiares		Índice de integración	Ingresos/hora	Prestigio ocupac.	Movilidad laboral	M <sup>2</sup> /persona	Escala apoyo
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	M	<b>1,824</b>	5,807	71,438	-3,667	62,956	0,918
	N	613	493	613	613	482	613
Ningún familiar dentro, uno o más fuera	M	<b>1,837</b>	5,441	71,292	-3,657	68,801	1,488
	N	274	237	274	274	208	274
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	M	<b>1,794</b>	6,898	60,052	-8,259	45,633	1,026
	N	2.643	1.614	2.643	2.643	2.118	2.643
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	M	<b>1,829</b>	6,329	65,436	-8,351	47,345	1,547
	N	1.443	1.025	1.443	1.443	1.149	1.443
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	M	<b>1,680</b>	6,432	59,755	-2,976	69,277	1,453
	N	2.026	1.304	2.026	2.026	2.024	2.026
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	M	<b>1,588</b>	6,336	60,279	-7,349	67,278	1,645
	N	1.518	1.038	1.518	1.518	1.511	1.518
Total	M	<b>1,740</b>	6,433	62,115	-6,377	58,409	1,333
	N	8.517	5.710	8.517	8.517	7.492	8.517

En negrita está señalado el índice de integración. M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Con la tabla 7.13 podemos analizar la distribución de los familiares según las regiones de origen y sacar algún patrón de similitudes y diferencias

entre ellos. El perfil más usual en la mayoría de orígenes es el inmigrante que vive con uno o dos familiares, pero que no tiene ningún otro fuera de la vivienda. Lo es para la Unión Europea, para Europa del Este, para África Central y del Sur y para Latinoamérica. La Unión Europea es el origen que más presenta este tipo (62,67%), apareciendo así como el origen con más familia nuclear; un perfil muy frecuente en las sociedades más desarrolladas, en detrimento de las familias extensas. Por otro lado, el mayor nivel adquisitivo también facilita este perfil. Parece que la necesidad de ahorrar empuja a concentrarse en la misma vivienda a un mayor número de familiares. Europa del Este combina el perfil de uno o dos familiares dentro y ninguno fuera (33,69%) con el de tres o más familiares dentro la vivienda y ninguno fuera (25,23%), al igual que Latinoamérica, que lo combina (25,52%) con tres o más familiares dentro y ninguno fuera (23,96%). Asia Central y del Sur presenta un patrón distinto, con un 37,76% de inmigrantes que viven con tres o más familiares en la vivienda y ninguno fuera. Si a esto le añadimos que tienen el menor porcentaje de los tipos de distribución con familiares fuera de la vivienda, podríamos decir que presentan una tendencia ligeramente mayor a concentrarse todos los familiares en la misma vivienda que el resto de los orígenes. Por otro lado, presentan un alto porcentaje de inmigrantes que viven sin ningún familiar (19,33%). La tendencia de los africanos y asiáticos tanto a la concentración como a vivir sin familiares puede deberse a la mayor distancia geográfica respecto de sus países de origen así como a la distancia cultural y lingüística. Ambas pueden provocar una mayor tendencia a apoyarse en el propio grupo o a vivir solos en ausencia de este. Otro perfil diferente lo aporta África Central y del Sur, con el mayor porcentaje de inmigrantes sin familiares (26,96%), quizás por el mayor coste del viaje o la mayor dificultad de viajar, o por provenir de países con el menor PIB per cápita. Aparte de esto, también vemos una gran tendencia a vivir en la misma vivienda, al presentar los menores porcentajes en los perfiles con familiares fuera. África del Norte es el origen que presenta mayor tendencia a estar en familia extensa, con algunos de los mayores porcentajes de tres o más familiares en la vivienda, tanto con ninguno otro fuera (25,60%) como con alguno fuera (25,79%). Finalmente, Latinoamérica, como ha sucedido con otras variables, es el origen que se distribuye de forma más uniforme por los diferentes perfiles, que es uno de los indicadores más usados en la revisión bibliográfica para medir la integración.

**Tabla 7.13.**

*Porcentaje de distribución dentro y fuera de la vivienda de los familiares que están en España por regiones de origen*

Ubicación familiares	UE y países ricos	Europa Este	África Norte	África Central y Sur	Latinoamérica	Asia Central y Sur	Total
Ningún familiar dentro	4,632	6,023	10,894	26,962	4,881	19,335	7,182
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	0,727	3,093	3,724	3,754	3,738	4,532	3,238
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	62,67	33,695	18,063	27,645	25,519	18,731	30,975
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	13,715	15,247	15,922	12,628	20,145	8,157	16,988
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	14,714	25,231	25,605	23,549	23,962	37,764	23,770
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	3,542	16,712	25,791	5,461	21,755	11,480	17,848
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Una vez realizada esta descripción, vemos en la tabla 7.14 qué cota del índice de integración se consigue con cada tipo de distribución de los familiares, distinguiendo según los orígenes. Una primera constatación es que aquellos perfiles que hemos visto que eran los más frecuentes, ahora vemos que no son necesariamente los que dan mayores cotas en el índice de integración (aparecen solo en **negrita**). Esto recalca el constreñimiento de las estructuras sociales y del mercado en la conformación de las redes familiares, y que no siempre se puede materializar la estructura más racional y eficiente para conseguir la integración socioeconómica.



**Tabla 7.14.**

*Índice de integración según la ubicación de los familiares en España y la región de origen*

Ubicación familiares	UE y países ricos	Europa Este	África Norte	África Central y Sur	Latinoamérica	Asia Central y Sur	Total
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	2,191	<b>2,063</b>	<b>1,684</b>	1,295	<b>1,931</b>	1,746	1,827
	<i>51</i>	111	117	79	188	64	610
Ningún familiar dentro, uno o más fuera	2,372	2,005	1,386	1,411	1,931	1,535	1,837
	<i>8</i>	57	40	11	144	15	274
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	1,631	1,825	<b>1,685</b>	1,617	1,894	<b>2,342</b>	1,796
	<i>690</i>	621	194	81	983	62	2.631
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	1,939	1,981	1,267	1,584	1,882	1,971	1,828
	<i>151</i>	281	171	37	776	27	1.443
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	2,106	1,820	1,065	1,788	1,694	1,767	1,678
	<i>162</i>	465	275	69	923	125	2.019
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	<b>2,254</b>	1,815	1,168	<b>1,937</b>	1,600	1,685	1,587
	<i>39</i>	308	277	16	838	38	1.516
Total	1,796	1,866	1,315	1,576	1,783	1,867	1,740
	<i>1.100</i>	1.842	1.075	294	3.851	331	8.493

La ubicación familiar más frecuente aparece en cursiva. Solo en negrita aparece señalada la ubicación familiar que más integración proporciona.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Partíamos de la observación por término medio, sin distinguir entre orígenes, que los perfiles Ningún familiar dentro, y uno o más fuera (1,837) y Uno o dos familiares dentro y uno o más fuera (1,828) eran las estructuras familiares asociadas a las mayores cotas en el índice de integración. Y lo son, pero especialmente para la Unión Europea, Europa del Este, Asia y Latinoamérica. El perfil con el que la Unión Europea consigue mayor cota de integración es, efectivamente, Ningún familiar dentro, y uno o más fuera de la vivienda (2,372) —aunque con una N de 8 no se puede extrapolar—. El siguiente es Tres o más familiares dentro, y uno o más fuera (2,254, N = 39), lo que rompe un poco la imagen de familia nuclear que habíamos trazado sobre los comunitarios. En todo caso, ser de la Unión Europea y contar con muchos familiares está correlacionado con una alta integración socioeconómica.

El perfil con el que Europa del Este consigue mayor cota de integración es Ningún familiar dentro, ninguno fuera (2,063), seguido de Ningún familiar dentro, uno o más fuera (2,005). Según esto podríamos preguntarnos si es porque se desenvuelvan mejor individualmente. Presentando un comportamiento parecido encontramos a los latinoameri-

canos. Podríamos preguntarnos si es porque se integran mejor estando solos, tanto si no tienen familiares fuera (1,931) como si tienen alguno (1,931). Vemos que cuantos más familiares tienen en España menos cota de integración consiguen.

África del Norte consigue a partes iguales mayor integración con Uno o dos familiares dentro y ninguno fuera (1,685) o con Ningún familiar dentro y ninguno fuera (1,684). En este punto tenemos una muestra de la justificación sociológica de separar los africanos en dos subregiones, la del Norte, de etnias árabe y amazigh y mayoritariamente musulmanes, con la Central y del Sur, fenotípicamente negra, étnicamente muy diversa y con gran diversidad y mezcla religiosa. Por ejemplo, en la tabla 7.14, África Central y del Sur presenta un comportamiento casi opuesto al que veníamos viendo. Consigue sus mayores cotas de integración con Tres o más familiares dentro la vivienda, y uno o más fuera (1,937) — aunque hay que ser precavidos con la interpretación porque la  $N = 16$  es muy pequeña—. En cualquier caso, el siguiente perfil con más integración es el de Tres o más familiares dentro y ninguno fuera (1,788), lo que confirma la existencia de más apoyo en la familia y el predominio de la familia extensa en los africanos del centro y del sur del continente. Los asiáticos también presentan un comportamiento peculiar, se integran más con el perfil Uno o dos familiares dentro y ninguno fuera (2,342), y presentan unas de las menores cotas en los perfiles Ningún familiar en la vivienda (1,746 y 1,535).

Ahora bien, que no haya ningún familiar en la vivienda no quiere decir que vivan solos. Así, hay que tener en cuenta también el número de personas que hay en la vivienda y cruzarlo por el número de familiares en esta, para ver, como refleja la tabla 7.15, en qué medida el hecho de que los miembros de la vivienda sean familiares favorece una mayor o menor integración y promoción socioeconómica del inmigrante en España.

**Tabla 7.15.**

*Índice de integración según número de familiares en España y número de personas en la vivienda*

N.º familiares en España	N.º de personas en la vivienda						Total
	0	1	2	3	4	5	
0	<b>2,119</b>	2,113	1,622	1,900	1,648	1,612	<b>1,924</b>
	298	198	160	96	64	88	904
1	1,949	1,850	1,826	<b>1,953</b>	1,737	1,440	1,835
	63	1,178	144	138	50	89	1,662
2	<b>2,070</b>	1,955	1,768	1,961	1,815	1,375	1,806
	31	282	1,039	171	50	89	1,661
3	<b>2,345</b>	1,975	1,761	1,793	1,701	1,680	1,798
	16	125	339	968	73	57	1,577
4	<b>1,891</b>	1,719	1,741	1,778	1,673	1,854	1,730
	5	67	154	353	510	77	1,167
5	1,839	<b>2,239</b>	1,683	1,652	1,507	1,479	1,559
	11	62	178	321	413	942	1,927
Total	<b>2,089</b>	1,909	1,750	1,798	1,623	1,509	1,758
	423	1,912	2,013	2,047	1,160	1,342	8,898

En negrita están los mayores valores.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Si nos fijamos en los totales de fila y de columna, observamos que, por término medio, los mayores índices de integración se consiguen cuantos menos familiares tiene el inmigrante en España, y también cuantas menos personas viven en la vivienda. A continuación, lo que más destaca es que, independientemente del número de familiares que el inmigrante tiene en España, los mayores índices coinciden con el inmigrante que vive solo. De esta manera, vivir solo es indicativo de un mayor poder adquisitivo; el inmigrante que vive solo, tenga o no otros familiares en el país, muestra que tiene mayor capacidad para alquilar o comprar una vivienda para sí mismo. Y en la columna de 0 personas en la vivienda, los que presentan una mayor cota del índice son los que tienen tres familiares en España (2,345). Ahí sí que podemos estar ante un apoyo familiar que haya permitido al inmigrante pasar una primera etapa con éxito para luego establecerse aparte. La N = 16 de este perfil nos hace poner en cuarentena esta explicación y analizar con mayor detenimiento quiénes son. Para hacerlo, quitamos a los europeos comunitarios y, aunque no reproducimos la tabla, el dato es que ese perfil pasa a tener una N = 13 y deja de ser el que mayor índice de integración aporta (2,19) y lo pasa a proporcionar el de 0 familiares y 0 miembros en la vivienda

(2,29). Este es precisamente el segundo perfil que presenta un mayor índice de integración según la tabla 7.15 (2,119), lo que también podría indicar lo que ya hemos ido observando, que cuantos menos familiares, más posibilidad de movilidad ascendente y logro socioeconómico.

**Tabla 7.16.**

*Índice de integración según ubicación de los familiares en España, y número de miembros de la vivienda*

Ubicación familiares		Número de personas en la vivienda						Total
		0	1	2	3	4	5	
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	M	0,000	2,113	1,622	1,900	1,648	1,612	1,828
	N	0	198	160	96	64	88	606
Ningún familiar dentro, uno o más fuera	M	0,000	1,877	1,989	1,909	1,566	1,532	1,839
	N	0	80	81	49	23	41	274
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	M	0,000	1,850	1,771	1,929	1,676	1,345	1,798
	N	0	1,137	1,075	227	80	111	2,631
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	M	0,000	1,968	1,719	2,074	1,755	1,518	1,829
	N	0	497	697	129	53	64	1,440
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	M	0,000	0,000	0,000	1,770	1,674	1,547	1,681
	N	0	0	0	913	527	571	2,011
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	M	0,000	0,000	0,000	1,712	1,531	1,478	1,591
	N	0	0	0	632	412	468	1,512
Total	M	0,000	1,909	1,750	1,798	1,623	1,509	1,742
	N	0	1,912	2,013	2,047	1,160	1,342	8,474

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Finalmente, la tabla 7.16 muestra que, a medida que se añade en la vivienda un miembro que no es familiar, el índice de integración descende notoriamente. Añadir alguien que no es miembro de la familia, más que ser causa de un descenso socioeconómico, posiblemente sea efecto e indicador de un bajo nivel socioeconómico: sería el menor nivel socioeconómico que empuja a compartir la vivienda con no familiares, con personas con las que no se tiene tanta confianza ni lazos tan estrechos como con familiares.

**Tabla 7.17.***Índice de integración por región de origen*

Región de origen	Índice de integración							
	0	1	2	3	4	5	Total	
UE y países ricos	N	188	441	268	230	130	24	1.281
	% c	11,513	17,640	12,138	13,458	17,544	18,750	14,363
	r.t.c.	-3,633	5,508	-3,437	-1,186	2,579	1,426	
Europa del Este	N	300	497	481	396	185	33	1.892
	% c	18,371	19,880	21,784	23,171	24,966	25,781	21,213
	r.t.c.	-3,108	-1,922	0,757	2,202	2,610	1,273	
África del Norte	N	346	333	216	171	50	5	1.121
	% c	21,188	13,320	9,783	10,006	6,748	3,906	12,569
	r.t.c.	11,625	1,336	-4,553	-3,555	-4,992	-2,978	
África Central y Sur	N	51	112	80	42	23	2	310
	% c	3,123	4,480	3,623	2,458	3,104	1,563	3,476
	r.t.c.	-0,861	3,232	0,436	-2,556	-0,577	-1,190	
Latinoamérica	N	699	1.034	1.056	801	317	64	3.971
	% c	42,805	41,360	47,826	46,870	42,780	50,000	44,523
	r.t.c.	-1,546	-3,751	3,600	2,171	-0,997	1,256	
Asia Central y Sur	N	49	83	107	69	36	0	344
	% c	3,001	3,320	4,846	4,037	4,858	0,000	3,857
	r.t.c.	-1,988	-1,643	2,782	0,431	1,478	-2,282	
Total	N	1.633	2.500	2.208	1.709	741	128	8.919
	% c	100	100	100	100	100	100	100

V de Cramer: 0,076 \*\*\*. % c: porcentaje de columna, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En la tabla 7.17 podemos observar que la región de origen del inmigrante y su nivel de integración están levemente relacionados (0,076). Los que muestran más dificultades para presentar una buena inserción socioeconómica son los norteafricanos, es el origen que presenta más residuos corregidos en el grado 0 del índice (11,625), y los presenta negativos en los grados 2 a 5. África Central y del Sur presenta su mayor residuo corregido en el grado 1 de integración, y también los muestra negativos en los grados 3 a 5. A continuación, siguiendo con el análisis de residuos corregidos, deberíamos situar a la Unión Europea, en cuanto al grado de integración conseguido, ya que presenta una dualidad que consiste en tener más casos de lo esperado tanto en el grado 1 (5,51) como en el grado 4 (2,58) del índice de integración. Aunque seguimos considerando que una movilidad descendente o una menor integración socioeconómica para inmigrantes comunitarios no tiene por qué indicar un descenso en su nivel de vida o en sus expectativas respecto al que tenían en el país

de origen, mientras que en otros orígenes es más probable que sea así. Europa del Este no presenta casos por encima de lo esperado en los grados más bajos del índice, en cambio sí lo hace en los grados 3 y 4 (2,20 y 2,61, respectivamente). Latinoamérica presenta los mayores residuos corregidos en los grados 2 y 3 (3,60 y 2,17, respectivamente), mientras que los presenta negativos, tanto en el grado 0 (-1,46) y 1 (-3,75) como en el 4 (-0,997). Por lo tanto, es un nuevo perfil, que concentra su índice de integración en los grados medios. Asia Central y del Sur también presenta un perfil parecido, con más casos de los esperados en el grado 3 (2,78), y con residuos corregidos negativos tanto en el grado 0 (-1,98) como en el 5 (-2,28). Latinoamérica y Asia Central y del Sur distribuyen sus frecuencias más o menos de forma parecida por la escala, en todos los grados de integración bastante cerca de las frecuencias esperadas.

**Tabla 7.18.**

*Ingresos en euros a la hora por región de origen*

Región de origen		De 1,56 a 4,68 euros/h.	De 4,69 a 5,69 euros/h.	De 5,70 a 7,44 euros/h.	De 7,50 a 50 euros/h.	Total
UE y países ricos	N	55	59	84	283	481
	% f	11,4	12,2	17,4	58,8	100
	r.t.c.	-6,633	-6,313	-4,032	16,337	
Europa del Este	N	328	298	356	358	1.340
	% f	24,5	22,2	26,5	26,7	100
	r.t.c.	0,735	-1,752	1,440	-0,424	
África del Norte	N	117	200	159	110	586
	% f	19,9	34,1	27,1	18,7	100
	r.t.c.	-2,266	6,056	1,212	-4,829	
África Central y Sur	N	46	56	66	26	194
	% f	23,7	28,8	34,0	13,4	100
	r.t.c.	-0,007	1,608	2,924	-4,387	
Latinoamérica	N	718	657	676	686	2.737
	% f	26,2	24,0	24,7	25,1	100
	r.t.c.	4,312	-0,028	-0,647	-3,466	
Asia Central y Sur	N	57	67	55	49	228
	% f	25	29,4	24,1	21,5	100
	r.t.c.	0,459	1,936	-0,341	-1,967	
Total	N	1.321	1.337	1.396	1.512	5.566
	% f	23,7	24,0	25,0	27,2	100,0

V de Cramer: 0,141 \*\*\*. % f: porcentaje de fila, % c: porcentaje de columna, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Como puede observarse en la tabla 7.18, la Unión Europea es el único origen en que los inmigrantes presentan casos por encima de lo esperado (16,337) en el intervalo con mayores ingresos (de 7,50 a 50 euros/h), y en cambio presenta residuos corregidos negativos en el resto de intervalos. El resto de los orígenes presenta residuos corregidos negativos en el intervalo de mayores ingresos. Aparte de eso, encontramos Europa del Este (1,44) y África Central y del Sur (2,92) que cargan más casos de los esperados en el tercer intervalo de ingresos (de 5,7 a 7,44 euros/h). África del Norte (6,05) y Asia Central y del Sur (1,93) presentan más casos de lo esperado en el segundo intervalo de ingresos (de 4,69 a 5,69 euros/h). Y, finalmente, Latinoamérica presenta más casos de lo esperado (4,31) en el primer intervalo (de 1,56 a 4,68 euros/h) y negativos en el resto.

### 7.3. El efecto de la diversidad de lazos: ¿a mayor diversidad, mayor integración?

Acabamos de ver que en los primeros años de establecimiento en España, por muchos familiares y apoyo social que tenga el inmigrante, no se consigue una mayor integración. Por el contrario, hemos detectado una tendencia, salvo para los europeos comunitarios y los africanos del centro y del sur, a conseguir menores cotas del índice de integración conforme más familiares tienen en destino. Esto podría inducirnos a clasificar España como un contexto asimilacionista y aculturador; esto es, un contexto en el que para integrarse requiere a los inmigrantes que entren en los grupos sociales autóctonos y que adquieran la cultura del país, según las definiciones que hemos visto de estos términos (Gordon, 1964, p. 80; Gans, 1999, p. 162).

Recordemos, por un lado, que la primera etapa de la migración casi siempre supone una movilidad descendente, debido a que se cambia de contexto cultural, social y económico, se desconocen el idioma y los códigos culturales, se carece de la red social que se tenía en el país de origen, etc. Además, a eso hay que añadir el constreñimiento de la estructura del mercado laboral, que tiende a ubicar a los inmigrantes de países africanos, del Este europeo, latinoamericanos y asiáticos en ocupaciones poco cualificadas, poco remuneradas, con duras condiciones físicas u horarias. Es decir, en los trabajos «que los españoles no quieren hacer».

A través del estudio de la red familiar hemos visto el efecto negativo que tiene, para el inmigrante, disponer de gran cantidad de lazos fuer-

tes a la hora de alcanzar altos niveles socioeconómicos en un contexto asimilacionista y aculturador. Veremos, en primer lugar, el papel de los lazos débiles y vinculantes en su movilidad e integración durante el mismo periodo. En segundo lugar, vamos a comprobar si se cumple la hipótesis de que una mayor diversidad de lazos proporciona una mayor integración. Y, en tercer lugar, si eso sucede de la misma manera para los inmigrantes de diferentes regiones de origen.

En sus primeros años en España, los inmigrantes que no tienen ningún lazo fuerte o apoyo social consiguen mayor movilidad e integración social que aquellos que presentan alguno. Eso induce a pensar que con sus propias competencias y capital humano, a través de recursos de mediación, consiguen avanzar posiciones sociales y, también, que posiblemente los lazos débiles y vinculantes jueguen un papel importante en la consecución de objetivos.

### 7.3.1. Las escalas de los lazos fuertes, débiles y vinculantes.

Un índice de diversidad y una tipología

A fin de observar el efecto de la combinación de los diferentes tipos de lazo de cada inmigrante en su integración, hemos sintetizado la información sobre cada uno de ellos en tres escalas. Después de hacerlo las hemos combinado, por un lado, en un índice de diversidad de lazos y, por el otro, en una tipología que refleja las posibles combinaciones de los tres tipos de lazo.

**Tabla 7.19.**

*Frecuencias de las variables preparadas para la escala de lazos fuertes*

	N	Valor 0	Valor 1	Valor 2
Tenía un familiar a quien dirigirse cuando llegó	8.930	44,6%	55,4%	
Un familiar o amigo le ayudaron a encontrar el primer trabajo	7.495	31,7%	68,3%	
Un familiar le cedió gratis la vivienda (la primera y/o la actual)	8.951	81,5%	18,5%	
Nº de familiares en España (0, 1 o 2, más de 2)	8.944	10,2%	18,6%	71,1%
N válido (según lista)	7.474			

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En primer lugar, vemos la construcción de la escala de lazos fuertes, que hemos llevado a cabo a partir de la dicotomización y posterior suma de las siguientes variables: Cuando llegó a España se dirigió a un familiar, Consiguió su primer trabajo en España a través de amigos o parientes,



Un familiar o amigo le cedió gratis la primera y/o la última vivienda, Número de familiares en España.

**Tabla 7.20.**

*Frecuencias de la escala de lazos fuertes*

Escala lazos fuertes	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	360	4,0	4,0	4,0
1	1.009	11,3	11,3	15,3
2	1.638	18,3	18,3	33,6
3	2.497	27,9	27,9	61,5
4	2.895	32,3	32,3	93,8
5	552	6,2	6,2	100,0
Total	8.951	100,0	100,0	

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En segundo lugar, para explicar la escala de lazos débiles, recordamos que estos son relaciones que se establecen con personas del exogrupo, de forma puntual, poco frecuente o poco intensa; pueden darse durante el trayecto migratorio, en el lugar de trabajo, en el vecindario, etc. Pueden proporcionar información de la que carece el propio grupo, algo importante tanto para encontrar trabajo como vivienda, pareja o acceder a formación.

La escala de lazos débiles la hemos construido a partir de la dicotomización y posterior suma de las siguientes variables: Cuando llegó a España se dirigió a un conocido, Cuando llegó a España se dirigió a un intermediario, Le influyeron otras personas para emigrar, Le influyó algún amigo o vecino para emigrar, Ha participado en alguna asociación en España.

**Tabla 7.21.***Frecuencias de las variables escogidas para la escala de lazos débiles*

	N	Valor 0	Valor 1
Le acogió un conocido cuando llegó	8.930	93,90%	6,10%
Le acogió un intermediario cuando llegó	8.930	99,60%	0,40%
Le influyó otra persona (no familiar ni amigo) que emigró antes	8.951	98,50%	1,50%
Le influyó algún amigo o vecino para emigrar	8.951	85,20%	14,80%
Participa en alguna asociación de autóctonos o de inmigrantes	8.860	81,70%	18,30%
N válido (según lista)	8.842		

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.22.***Frecuencias de la escala de lazos débiles*

Escala lazos débiles	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	5.876	65,60	65,60	65,60
1	2.538	28,40	28,40	94,00
2	495	5,50	5,50	99,50
3	38	0,40	0,40	99,96
4	4	0,04	0,04	100,00
Total	8.951	100,00	100,00	

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Y, en tercer lugar, partimos de que los lazos vinculantes también son relaciones puntuales, pero en este caso con algún grupo con una superior posición de poder, que dispone de una gran cantidad de recursos, lo que incluye a instituciones y organizaciones. Este contacto puede proporcionar más recursos que los lazos débiles o los fuertes, pues suele suponer un mayor trasvase de recursos. Ahora bien, la ENI 07 no preguntaba sobre ayudas, subsidios o becas recibidas. Hemos tenido, pues, que utilizar las preguntas sobre el contacto con alguna institución u organización como proxy del lazo vinculante. La escala de lazos vinculantes la hemos construido a partir de la dicotomización y posterior suma de las siguientes variables: Le acogió un empresario cuando llegó, Vino con una propuesta de trabajo, Una institución le facilitó la primera y/o la última vivienda.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

### Tabla 7.23

*Frecuencias de las variables preparadas para la escala de lazos vinculantes*

	N	Valor 0	Valor 1
Tenía un empresario o agente legal a quien dirigirse cuando llegó	8.930	97,60%	2,40%
Tenía una propuesta de trabajo antes de viajar a España	7.476	84,60%	15,40%
La primera vivienda la alquiló o se la proporcionó una institución pública o empresa	8.951	89,10%	10,90%
La vivienda actual la alquiló o se la proporcionó una institución pública o empresa	6.340	89,90%	10,10%
N válido (según lista)	5.691		

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

### Tabla 7.24.

*Frecuencias de la escala de lazos vinculantes*

Escala lazos vinculantes	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	6.606	73,80	73,80	73,80
1	1.799	20,10	20,10	93,90
2	457	5,10	5,10	99,00
3	82	0,90	0,90	99,90
4	6	0,10	0,10	100,00
Total	8.951	100,00	100,00	

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Hemos partido de las tres escalas de lazos para construir un índice de diversidad de lazos. De cada escala hemos sacado una variable dicotómica, según si el inmigrante no dispone de ningún lazo o dispone de alguno. Así, el índice va de 0 a 3, e indica si un inmigrante no tiene ningún tipo de lazo (0), si tiene uno de los tres tipos de lazo, cualquiera de ellos, pero solo uno (1), si tiene dos de los tres tipos de lazo (2) o si tiene los tres (3). El índice no mide la multiplexidad, esto es, en qué medida el inmigrante se encuentra a las mismas personas en distintos contextos, desempeñando distintos roles —en el lugar de trabajo como compañeros de oficina, en el campo de fútbol como compañeros de equipo, en casa como cuñados, etc.—.

La ventaja de este índice es que es una variable cuantitativa discreta, y con ella podemos calcular su media para diferentes categorías de variables cualitativas, como, por ejemplo, para cada región de origen. Así mismo, podemos calcular la media de otras variables para cada nivel de diversidad de lazos.

**Tabla 7.25.***Frecuencias del índice de diversidad de lazos*

Índice diversidad lazos	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
0	129	1,40	1,40
1	4.470	49,90	51,40
2	3.516	39,30	90,70
3	836	9,30	100,00
Total	8.951	100,00	

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La desventaja de este índice es que con el valor 1 y 2 puede darse cualquier combinación de lazos. Y como hemos visto no son equivalentes un lazo fuerte, uno débil o uno vinculante. Cuando tenemos el valor 1 en el índice anterior, podemos tener un lazo fuerte, pero no tener ningún otro tipo de lazos. Podemos tener un lazo débil y ningún otro tipo de lazos. O un lazo vinculante y ningún otro tipo de lazos. Cuando tenemos el valor 2 en el índice anterior, puede ser que se trate de un lazo débil y uno vinculante, de un lazo débil y uno fuerte, o de uno fuerte y uno vinculante.

Para especificar todas estas posibilidades, lo más útil es realizar una tipología de las diferentes combinaciones de lazo que un inmigrante puede presentar. Esta variable es cualitativa nominal, y refleja qué combinación concreta de lazos tiene el inmigrante. La combinación de tener o no cada uno de los tipos de lazo da un espectro de ocho posibles combinaciones: no tiene ningún tipo de lazo (0,0,0), tiene los tres tipos de lazo (LF, LD, LV), tiene solo alguno de los tipos de lazo (LF,0,0; 0,LD,0; 0,0,LV), tiene alguna combinación de dos tipos (LF,LD,0; LF,0,LV; 0,LD,LV). Y con ella superamos las limitaciones que tenía el anterior índice. Como puede comprobarse, la etiqueta indica la combinación concreta de lazos que la persona tiene.

**Tabla 7.26.***Frecuencias de la tipología de combinaciones de diferentes lazos*

Tipología combinación lazos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
0,0,0	129	1,40	1,40
LF,0,0	4.290	47,90	49,40
0,LD,0	113	1,30	50,60
0,0,LV	67	0,70	51,40
LF,LD,0	2.075	23,20	74,60
LF,0,LV	1.390	15,50	90,10
0,LD,LV	52	0,60	90,70
LF,LD,LV	836	9,30	100,00
Total	8.951	100,00	

LF: lazo fuerte, LD: lazo débil, LV: lazo vinculante, 0: ningún tipo de lazo según la posición en que esté: la primera (lazo fuerte), la segunda (lazo débil) o la tercera (lazo vinculante).

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Los inmigrantes con cero lazos fuertes y cualquier otra combinación de los demás tipos son los menos frecuentes (entre 0,6% y 1,3%), menos incluso que los que no tienen ningún lazo en absoluto (1,4%). Los más frecuentes son los que solo tienen lazos fuertes (47,9%), seguidos de los que tienen lazos fuertes y débiles (23,2%), y de los que tienen lazos fuertes y vinculantes (15,5%).

### 7.3.2. Características de la población inmigrante según los tipos de lazos

Para profundizar un poco más en el conocimiento de los tipos de lazo que tienen los inmigrantes en España vamos a ver una serie de tablas de frecuencias que aportan características suyas. Para empezar, en la tabla 7.27 podemos observar la media de lazos que tiene un inmigrante según el número de familiares que están con él en España. Con esto podemos ver si el tamaño de la red familiar influye en que tenga más lazos fuertes, débiles o vinculantes. Los resultados muestran que, efectivamente, cuantos más familiares tiene, más puntúa en la escala de lazos fuertes. En cambio, vemos una relación lineal, aunque inversa, entre el número de familiares y la escala de lazos débiles. También hay una relación inversa entre el número de familiares y el número de lazos vinculantes; estos tienden a decrecer conforme crece el número de familiares, pero la relación no es tan lineal como en el caso anterior. Finalmente, la relación con el índice de diversidad de lazos es aún menos lineal, aunque sigue

mostrando cierta tendencia a decrecer la diversidad de lazos conforme aumenta el número de familiares.

**Tabla 7.27.**

*Media de cada tipo de lazos y del índice de diversidad de lazos según el número de familiares en España*

Nº familiares		Lazos fuertes	Lazos débiles	Lazos vinculantes	Índice diversidad de lazos
0	M	0,811	0,558	0,409	1,397
	N	915	915	915	915
1	M	1,937	0,498	0,365	1,682
	N	1.666	1.666	1.666	1.666
2	M	3,259	0,448	0,377	1,665
	N	1.671	1.671	1.671	1.671
3	M	3,442	0,355	0,288	1,527
	N	1.592	1.592	1.592	1.592
4	M	3,543	0,384	0,291	1,565
	N	1.169	1.169	1.169	1.169
5	M	3,665	0,285	0,294	1,492
	N	1.932	1.932	1.932	1.932
Total	M	2,920	0,408	0,333	1,566
	N	8.944	8.944	8.944	8.944

M: la media, N: la población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

A continuación, en la tabla 7.28 utilizamos la variable que hemos construido sobre la ubicación de los familiares del inmigrante en España, para ver qué puntuación en las escalas de lazos y en el índice de diversidad de lazos presenta cada uno de los tipos. Estar todos los familiares concentrados en la misma vivienda, tanto si el núcleo familiar es de solo dos familiares como de más de dos, proporciona menos puntuación en la escala de lazos fuertes que contar además con familiares fuera de la vivienda. Puede ser el efecto de la ubicación de los familiares, o simplemente que con familiares fuera hay más familiares, y por eso mayor presencia de lazos fuertes. En todo caso, la ayuda proveniente de los lazos fuertes es mayor en el caso de una red numerosa y más dispersa.

Con los lazos débiles ocurre al revés, conforme se tienen familiares fuera de la vivienda menos se puntúa en la escala de lazos débiles. Así, lazos fuertes y lazos débiles siguen sentidos opuestos, conforme crece el número de familiares crecen los lazos fuertes y decrecen los débiles. Y los lazos vinculantes presentan un comportamiento dispar, crecen conforme se tienen familiares fuera de la vivienda, en el caso de que el

inmigrante viva solo o con tres familiares o más, y decrecen cuando vive con uno o dos familiares. Lo mismo sucede con el índice de diversidad, crece al disponer de familiares fuera de la vivienda en el caso de vivir solo o de vivir con tres o más familiares, y decrece en el caso de vivir con uno o dos familiares.

En un principio, en base a la puntuación en las diferentes escalas, podemos decir que Latinoamérica es la procedencia que más puntúa en la escala de lazos fuertes (3,227), seguida de Europa del Este (3,068) y África del Norte (3,019), mientras que África del Sur y Central (2,314) y Unión Europea (1,861) son los orígenes que menos lo hacen. Por el contrario, son estos dos mismos orígenes los que más puntúan en la escala de lazos débiles (0,568 y 0,526, respectivamente), y África del Norte es el origen que menos lo hace (0,283). Finalmente, Asia (0,398) y Unión Europea (0,357) son los que puntúan más en la escala de lazos vinculantes, mientras que África Central y del Sur es el que lo hace en menor medida (0,224).

**Tabla 7.28.**

*Media de cada tipo de lazos y de la escala de diversidad de lazos según la tipología de ubicación de los familiares en España*

Ubicación familiares		Lazos fuertes	Lazos débiles	Lazos vinculantes	Índice diversidad de lazos
Ningún familiar dentro, ninguno fuera	M	0,918	0,557	0,378	1,459
	N	613	613	613	613
Ningún familiar dentro, uno o más fuera	M	2,973	0,496	0,639	1,842
	N	274	274	274	274
Uno o dos familiares dentro, ninguno fuera	M	2,473	0,472	0,343	1,653
	N	2,643	2,643	2,643	2,643
Uno o dos familiares dentro, uno o más fuera	M	3,547	0,359	0,322	1,576
	N	1,443	1,443	1,443	1,443
Tres o más familiares dentro, ninguno fuera	M	3,453	0,355	0,268	1,507
	N	2,026	2,026	2,026	2,026
Tres o más familiares dentro, uno o más fuera	M	3,645	0,318	0,311	1,532
	N	1,518	1,518	1,518	1,518
Total	M	3,001	0,404	0,328	1,576
	N	8.517	8.517	8.517	8.517

M: la media, N: población.

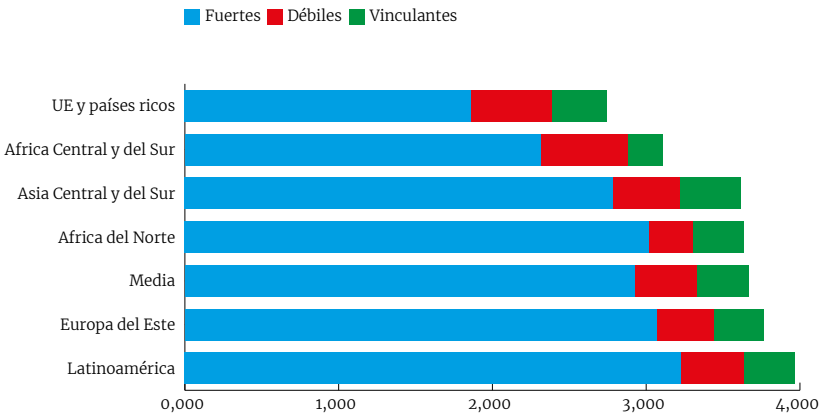
Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Si tomamos las puntuaciones en las escalas como cantidades de cada tipo de lazos que tienen los inmigrantes, podríamos sumarlas y ver,

como en el gráfico 7.3, que en conjunto hay unos orígenes que tienen más cantidad de lazos que otras. Estos orígenes son Latinoamérica y Europa del Este. Así mismo, en la tabla 7.28 vemos que Latinoamérica (3,227), Europa del Este (3,068) y África del Norte (3,019) son los orígenes que más lazos fuertes presentan. África Central y del Sur (0,568), la Unión Europea (0,526) y Asia Central y del Sur (0,435), los que tienen más lazos débiles. Asia Central y del Sur (0,398) y la Unión Europea (0,357), los de más lazos vinculantes. Y Asia Central y del Sur (1,632), Latinoamérica (1,597) y la Unión Europea (1,574), los de mayor diversidad de lazos.

### Gráfico 7.3.

*Cantidad media de lazos fuertes, débiles y vinculantes del inmigrante, según región de origen*



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.



## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

### Tabla 7.29

*Medias de lazos fuertes, débiles y vinculantes por países*

Región de origen		Escala de lazos fuertes	Escala de lazos débiles	Escala de lazos vinculantes	Escala de diversidad de lazos
UE y países ricos	M	1,861	0,526	0,357	1,574
	N	1,281	1,281	1,281	1,281
Europa del Este	M	3,068	0,374	0,320	1,538
	N	1,894	1,894	1,894	1,894
África del Norte	M	3,019	0,283	0,333	1,478
	N	1,121	1,121	1,121	1,121
África Central y Sur	M	2,314	0,568	0,224	1,532
	N	309	309	309	309
Latinoamérica	M	3,227	0,407	0,334	1,597
	N	3,972	3,972	3,972	3,972
Asia Central y Sur	M	2,784	0,435	0,398	1,632
	N	343	343	343	343
Total	M	2,922	0,408	0,333	1,565
	N	8,920	8,920	8,920	8,920

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Vamos a describir mínimamente la distribución de los diferentes tipos de lazo en la población según niveles educativos y ocupacionales, según las diferentes regiones de origen, y según sexo. El nivel educativo lo podemos observar en la tabla 7.30.

### Tabla 7.30.

*Media de cada tipo de lazo por nivel educativo*

Nivel educativo		Escala lazos fuertes	Escala lazos débiles	Escala lazos vinculantes	Escala diversidad de lazos
Sin estudios	M	3,012	0,431	0,470	1,688
	N	181	181	181	181
Primaria	M	3,144	0,337	0,280	1,486
	N	1,372	1,372	1,372	1,372
Secundaria	M	2,993	0,414	0,316	1,562
	N	4,957	4,957	4,957	4,957
Universitarios	M	2,544	0,475	0,414	1,636
	N	1,645	1,645	1,645	1,645
Total	M	2,929	0,414	0,333	1,567
	N	8,155	8,155	8,155	8,155

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

En ella podemos comprobar que presentan más lazos fuertes los inmigrantes que solo tienen estudios primarios (3,144), y que estos van disminuyendo conforme aumenta el nivel educativo. Mientras que con los lazos débiles y vinculantes, primero descienden y luego aumentan, con lo que presentan cierta forma de U. El efecto en su conjunto, indicado por el índice de diversidad de lazos, es que primero descienden para luego aumentar, presentando también cierta forma de U.

**Tabla 7.31.**

*Diferencia de medias de las escalas de lazos fuertes, débiles y vinculantes, entre estudios universitarios y primarios, según origen de los inmigrantes*

Región de origen	Fuertes	Débiles	Vinculantes
UE y países ricos	-0,413	0,166	0,173
Europa del Este	-0,449	0,115	0,200
África del Norte	-0,412	0,152	0,044
África Central y Sur	-0,162	-0,090	0,375
Latinoamérica	-0,538	0,135	0,103
Asia Central y Sur	0,119	-0,316	0,032
Total	-0,591	0,136	0,131

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Si analizamos la diversidad de lazos según nivel de estudios distinguiendo entre las regiones de origen en la tabla 7.31, en primer lugar vemos que en todos los orígenes, conforme se aumenta el nivel educativo baja la media de lazos fuertes que se tiene. Eso confirma que el nivel educativo juega un papel importante en la consecución de objetivos, sean estos la integración, el mayor nivel de vida, etc.; lo que hace menos necesarios los lazos fuertes para conseguir tales fines. Ya hemos visto que en la primera etapa del proceso migratorio los lazos fuertes no proporcionan mucha integración. Ahora vemos, además, que aquellos inmigrantes con más recursos propios, como capital humano, utilizan menos los lazos fuertes.

La tabla 7.31 indica la diferencia del número medio de lazos entre los inmigrantes con estudios universitarios y primarios en todos los orígenes. Se ve claramente en qué medida ascender educativamente supone un descenso en lazos fuertes, pero supone un aumento de lazos débiles, también en todos los orígenes, excepto Asia Central y del Sur. Lo mismo ocurre con los lazos vinculantes, aumentan con el nivel educativo, excepto para África del Norte y Asia Central y del Sur. El menor número de lazos hacia fuera va asociado con el mayor cierre y control del grupo, y

por etnografías sabemos que los asiáticos se apoyan mucho en su grupo y basan su ascenso en este apoyo (Portes, 1998). Al menos lo hacen más que otros grupos. Por eso no es de extrañar que aunque aumenten de nivel educativo sigan apoyándose y cerrándose en su grupo.

La tabla 7.32 muestra las correlaciones entre las diferentes escalas de tipos de lazo y los tres prestigios ocupacionales que ofrece la encuesta —en origen, en el primer y en el último empleo en España—, y en ella debemos observar al menos dos cuestiones. La primera, que conforme mayor era el estatus ocupacional en el país de origen, menores son los lazos fuertes en el país de destino, lo que indicaría que se recurre más a los lazos fuertes cuantos menos recursos personales y capital humano se tiene; y viceversa, que los inmigrantes más cualificados se pueden permitir moverse de forma más individual o en redes más reducidas. La segunda es que la tabla permite identificar la tendencia general de cada correlación, pues cuando observemos el detalle de las ocupaciones veremos muchas oscilaciones de un escalafón a otro de la jerarquía ocupacional y se pierde de vista el conjunto.

**Tabla 7.32.**

*Correlaciones bivariadas entre las escalas de los diferentes lazos y los prestigios ocupacionales (PRESCA2C) en origen, y en el primer y último empleo en España*

	Escala de lazos fuertes	Escala de lazos débiles	Escala de lazos vinculantes	Escala de diversidad de lazos
Prestigio ocupacional país origen	-0,191 *** 8,951	0,089 *** 8,951	0,128 *** 8,951	0,118 *** 8,951
Prestigio ocupacional del primer empleo	0,048 *** 8,951	0,027 ** 8,951	0,194 *** 8,951	0,137 *** 8,951
Prestigio ocupacional del último empleo	-0,005 8,951	0,025 ** 8,951	0,166 *** 8,951	0,117 *** 8,951

Significación estadística: \*  $0,1 > p > 0,05$ ; \*\*  $0,05 > p > 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Con la tabla 7.32, en cambio, puede apreciarse con relativa claridad, referido al empleo en el país de origen, que conforme aumenta el nivel ocupacional disminuyen los lazos fuertes y aumentan los débiles y vinculantes. En cambio, en el primer empleo en España, al aumentar el prestigio ocupacional aumentan todos los tipos de lazo, también los fuertes. Y en el último empleo en España, la relación entre el nivel ocupacional y los lazos fuertes se difumina, no es estadísticamente signi-

ficativa, mientras que respecto a los lazos débiles es prácticamente 0 y respecto a los vinculantes sigue siendo positiva.

La tabla 7.33 se ha realizado según la clasificación de ocupaciones de Garrido y Miyar, y con ella vemos las correlaciones entre los niveles ocupacionales y las escalas de lazos en tres momentos de la migración —antes de emigrar, al llegar y una vez pasados los primeros años—, distinguiendo entre hombres y mujeres. Tal como venía explicado en el apartado de metodología, esta consistía en tomar de referencia la ocupación de la persona cuando está en una situación consolidada, esto es, cuando tiene entre 35 y 49 años, tiene cierta estabilidad familiar y está en la fase central de su vida laboral. Y una vez escogida la ocupación central de esa persona se ordenan por la media de años de estudios que le ha costado conseguirla (Garrido y Miyar, 2008, pp. 54-55). Hay algunos casos que no son estadísticamente significativos, vamos a comentar solo los que sí lo son. Lo primero que hay que observar es que conforme aumenta el nivel ocupacional decrece la escala de lazos fuertes. Esto está más pronunciado en el empleo en el país de origen y en el último empleo en España. En el capítulo sobre integración de los inmigrantes ya hemos visto que son los dos momentos del proceso migratorio en que más se tiende a adecuar el nivel educativo y profesional con el nivel ocupacional del inmigrante. Las diferencias entre hombres y mujeres son pequeñas y dispares: en el país de origen el nivel ocupacional correlaciona más negativamente en los hombres, y en el último empleo lo hace en las mujeres. En cuanto a lazos débiles, la relación solo es significativa para los dos sexos en el nivel ocupacional en el país de origen, y esta vez es positiva, y un poco mayor en las mujeres que en los hombres. El ascenso en el nivel ocupacional hace aumentar el número de lazos débiles, un poco más en las mujeres que en los hombres. En cuanto a lazos vinculantes sucede lo mismo, cuanto más aumenta el nivel ocupacional, más aumentan estos. La única diferencia es que en el país de origen el nivel ocupacional correlaciona más con lazos vinculantes en el caso de las mujeres que en el de los hombres, mientras que en el país de destino sucede al revés.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

### Tabla 7.33.

Correlaciones bivariadas entre las escalas de los diferentes lazos y los prestigios ocupacionales (Garrido y Miyar, 2008) en origen, y en el primer y último empleo en España, por sexo

	Escala lazos fuertes	Escala lazos débiles	Escala lazos vinculantes	Escala diversidad de lazos
Nivel ocupacional país de origen hombres	-0,200*** 4,706	0,053*** 4,706	0,083*** 4,706	0,068*** 4,706
Nivel ocupacional país de origen mujeres	-0,196*** 4,236	0,118*** 4,236	0,120*** 4,236	0,133*** 4,236
Nivel ocupacional primer empleo España hombres	-0,103*** 3,007	-0,019 3,007	0,070*** 3,007	0,036** 3,007
Nivel ocupacional primer empleo España mujeres	-0,161*** 2,492	-0,031 2,492	0,033* 2,492	-0,025 2,492
Nivel ocupacional último empleo España hombres	-0,153*** 3,622	-0,021 3,622	0,131*** 3,622	0,078*** 3,622
Nivel ocupacional último empleo España mujeres	-0,190*** 2,526	0,040** 2,526	0,052** 2,526	0,034* 2,526

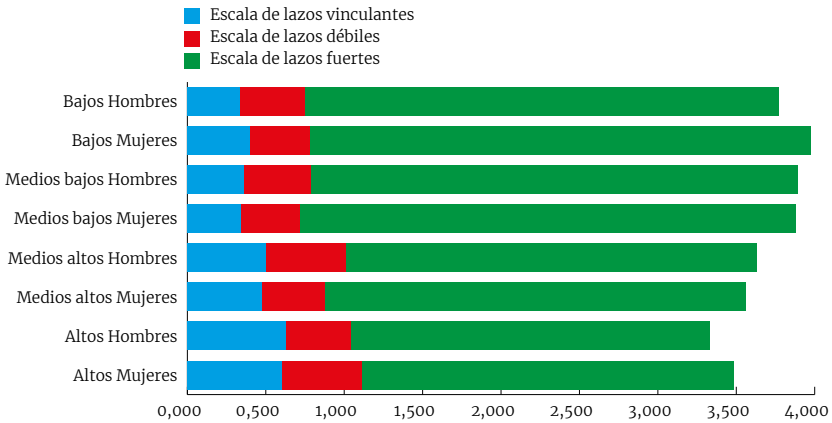
Significación estadística: \*  $0,1 > p > 0,05$ ; \*\*  $0,05 > p > 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Con el nivel ocupacional ocurre algo parecido a lo que sucedía con el nivel de estudios, conforme este aumenta, también lo hace el volumen de lazos débiles y vinculantes, así como la diversidad de lazos. En el gráfico 7.4 lo podemos observar, tanto para los hombres como para las mujeres, en la medida en que aumenta el nivel ocupacional aumentan los lazos débiles y vinculantes, y decrecen los fuertes.

### Gráfico 7.4.

*Puntuación en las escalas de lazos fuertes, débiles y vinculantes según nivel ocupacional agrupado y sexo*



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

**Tabla 7.34.**

*Media de cada tipo de lazos y de la escala de diversidad de lazos por nivel ocupacional del último empleo en España de los varones inmigrantes, según clasificación de Garrido y Miyar (2008)*

Nivel ocupacional		Escala de lazos fuertes	Escala de lazos débiles	Escala de lazos vinculantes	Escala de diversidad de lazos
Peones al aire libre construcción y rural	M	2,993	0,380	0,278	1,495
	N	655	655	655	655
Albañiles, asalariados cualificados agrarios	M	3,038	0,438	0,358	1,611
	N	638	638	638	638
Operadores construcción, cuenta propia agraria, pintores	M	3,278	0,449	0,371	1,631
	N	192	192	192	192
Camioneros, camareros, carpinteros y peones industriales	M	2,944	0,487	0,313	1,579
	N	466	466	466	466
Taxistas y conductores, alimentación, cocina	M	2,999	0,369	0,388	1,609
	N	406	406	406	406
Oficios cualificados de la construcción	M	3,049	0,448	0,409	1,654
	N	289	289	289	289
Dependientes, operadores, conserjes y seguridad	M	3,166	0,415	0,289	1,539
	N	219	219	219	219
Mecánicos, talleres, y apoyo a la producción y transporte	M	2,740	0,494	0,443	1,691
	N	143	143	143	143
Electricistas, cajeros, guardia civil, y cuidados de personas	M	2,817	0,578	0,418	1,806
	N	128	128	128	128
Auxiliares administrativos, jefes de equipo y policía	M	2,390	0,521	0,747	1,860
	N	63	63	63	63
Gerencia de autónomos, representantes y carteros	M	2,705	0,542	0,490	1,850
	N	71	71	71	71
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa	M	2,578	0,459	0,514	1,641
	N	45	45	45	45
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados	M	2,250	0,385	0,550	1,640
	N	79	79	79	79
Técnicos de ciencias, maestros y profesionales diplomados	M	2,225	0,413	0,563	1,592
	N	72	72	72	72
Profesores de secundaria y universidad, médicos y profesionales	M	2,162	0,452	0,760	1,766
	N	100	100	100	100
Dirección en el sector público y en el privado	M	2,577	0,327	0,459	1,607
	N	56	56	56	56
Total	M	2,927	0,434	0,379	1,610
	N	3,622	3,622	3,622	3,622

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.35.**

*Media de cada tipo de lazos y de la escala de diversidad de lazos por nivel ocupacional del último empleo en España de las mujeres inmigrantes, según clasificación de Garrido y Miyar (2008)*

Nivel ocupacional		Escala lazos fuertes	Escala lazos débiles	Escala lazos vinculantes	Escala diversidad de lazos
Trabajos al aire libre y peones rurales	M	3,131	0,413	0,477	1,758
	N	82	82	82	82
Servicio doméstico, peones industriales y textiles	M	3,231	0,391	0,440	1,662
	N	732	732	732	732
Limpieza de oficinas, hoteles y edificios	M	3,251	0,363	0,358	1,575
	N	271	271	271	271
Cocineras, alimentación, y cualificación agraria	M	3,137	0,374	0,417	1,592
	N	243	243	243	243
Camareras y 46 oficios	M	3,126	0,361	0,311	1,529
	N	323	323	323	323
Dependientes	M	3,165	0,338	0,219	1,474
	N	179	179	179	179
Auxiliares de enfermería y cuidados de personas	M	3,093	0,415	0,516	1,713
	N	178	178	178	178
Cajeras, peluqueras y recepcionistas	M	3,280	0,374	0,262	1,509
	N	110	110	110	110
Auxiliares administrativos	M	2,698	0,367	0,386	1,519
	N	64	64	64	64
Gerencia de autónomos, representantes y carteras	M	2,720	0,412	0,375	1,545
	N	54	54	54	54
Profesionales de apoyo a la gestión administrativa	M	2,729	0,456	0,544	1,778
	N	85	85	85	85
Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados	M	2,490	0,321	0,632	1,620
	N	32	32	32	32
Enfermeras, trabajo social y técnicos	M	2,232	0,414	0,677	1,692
	N	45	45	45	45
Maestras y diplomadas	M	2,488	0,497	0,410	1,734
	N	67	67	67	67
Profesoras de secundaria, médicos y profesionales	M	2,530	0,600	0,777	2,038
	N	43	43	43	43
Dirección en el sector público y en el privado	M	1,915	0,575	0,735	1,835
	N	19	19	19	19
Total	M	3,085	0,390	0,410	1,623
	N	2,526	2,526	2,526	2,526

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.



En las tablas 7.34 y 7.35 podemos observar lo que veníamos apuntando, aunque en un nivel de detalle mayor. Seguimos con la clasificación en dieciséis ocupaciones ideada por Garrido y sus colaboradores, una para hombres y otra para mujeres. Si observamos el detalle de cómo se comportan las cuatro escalas de lazos con la clasificación de dieciséis ocupaciones constatamos a grandes rasgos los resultados que hemos visto con las correlaciones, pero comprobamos que la relación no es lineal, sino que tiene altos y bajos cada vez que se avanza un grado en el nivel ocupacional.

### 7.3.3. Análisis de la incidencia de los tipos y diversidad de lazos en la movilidad y en la integración social

Ahora vamos a ver en la tabla 7.36 la incidencia en la movilidad y en el nivel de integración que tiene cada tipo de lazo, así como la combinación de todos ellos. Los tres tipos de lazo mantienen una relación diferente con el índice de integración y con sus componentes. Ya hemos visto que, en general, los lazos fuertes no estaban positivamente relacionados con el índice, sino que suponen un peso que impide un mayor avance socioeconómico. Así, las personas con menos red experimentan mayor movilidad. En todo caso, esta depende más del nivel educativo y ocupacional. Los lazos débiles y vinculantes, en cambio, están positivamente relacionados con la integración y sus componentes. En general todas las correlaciones son muy bajas, siendo la más alta la de lazos vinculantes con ingresos/hora (0,111) y con prestigio ocupacional (0,166).

**Tabla 7.36.**

*Correlaciones bivariadas de los diferentes tipos de lazo con el índice de integración y sus componentes*

		Lazo fuerte	Lazo débil	Lz. vinculante
Índice de integración	corr.	-0,040 ***	0,041 ***	0,088 ***
	N	8.951	8.951	8.951
Ingresos/hora	corr.	-0,123 ***	0,058 ***	0,111 ***
	N	5.842	5.842	5.842
Movilidad laboral	corr.	-0,042 ***	0,000	-0,016 ***
	N	8.951	8.951	8.951
Condiciones vivienda	corr.	-0,020 *	-0,034 ***	-0,012
	N	8.951	8.951	8.951
m <sup>2</sup> /persona	corr.	-0,005	-0,037 ***	-0,006
	N	7.805	7.805	7.805
Prestigio ocupacional	corr.	0,005	0,025 **	0,166 ***
	N	8.951	8.951	8.951

Significación estadística: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p<0,01. Corr.: coeficiente de correlación de Pearson.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Según la tabla 7.37, el aumento de la diversidad de los lazos está relacionado con una mayor cota del índice de integración, pero los componentes del índice se comportan de manera diferente. Mientras el prestigio ocupacional crece linealmente, los ingresos empiezan decreciendo, pero acaban siendo superiores con tres tipos de lazo que con ninguno. La escala de condiciones en la vivienda, en cambio, disminuye conforme aumenta la diversidad de lazos, lo que también sucede con la densidad de la vivienda y la movilidad laboral, que disminuyen a medida que aumenta la diversidad de lazos. En general, puede observarse un descenso del índice y de la mayoría de sus componentes al pasar de ningún lazo a algún tipo de ellos. Esto parece indicar que el inmigrante sin ningún tipo de lazo se desenvuelve mejor y consigue mejores resultados que con cualquier tipo de lazo.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

**Tabla 7.37.**

*Índice de integración y de cada uno de sus componentes para cada grado del índice de diversidad de lazos*

Índice diversidad de lazos		Índice de integración	Movilidad laboral	Ingresos/hora	Condiciones vivienda	Prestigio ocupacional	M <sup>2</sup> /persona
0	M	1,733	-0,593	6,949	6,333	58,427	65,407
	N	129	129	71	129	129	98
1	M	1,675	-5,914	6,199	6,302	57,755	61,854
	N	4,470	4,470	2,767	4,470	4,470	3,937
2	M	1,799	-6,659	6,699	6,223	64,793	56,587
	N	3,516	3,516	2,346	3,516	3,516	3,059
3	M	2,011	-6,715	7,311	6,136	78,125	53,126
	N	836	836	658	836	836	711
Total	M	1,756	-6,205	6,534	6,256	62,432	59,040
	N	8,951	8,951	5,842	8,951	8,951	7,805

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.38.**

*Índice de integración según diversidad de lazos, por región de origen*

Diversidad de lazos		UE y países ricos	Europa Este	África Norte	África Central y Sur	Latinoamérica	Asia Central y Sur	Total
0	M	1,547	2,649	1,857	1,466	2,054	2,159	1,748
	N	55	5	20	17	22	7	126
1	M	1,675	1,846	1,238	1,487	1,733	1,749	1,675
	N	552	1,019	631	137	1,954	165	4,458
2	M	1,770	1,914	1,449	1,692	1,837	1,938	1,798
	N	557	716	386	128	1,598	119	3,504
3	M	2,674	1,896	1,498	1,882	1,943	2,138	2,002
	N	117	153	85	27	397	52	832
Total	M	1,802	1,878	1,341	1,605	1,798	1,882	1,754
	N	1,281	1,894	1,121	309	3,972	343	8,920

M: media, N: población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Seguimos profundizando en el análisis, ahora teniendo en cuenta el efecto del origen étnico y cultural sobre la integración y los ingresos, para cada combinación de lazos. En la tabla 7.38 comprobamos, como ya vimos en el apartado anterior, diferentes patrones de comportamiento según el origen. Entre los inmigrantes de la Unión Europea y de África

Central y del Sur, los niveles de integración aumentan conforme lo hace la diversidad de lazos. En cambio, entre el resto de orígenes, tenemos un patrón parecido a una U: una alta puntuación en el índice de integración para los que no tienen ningún tipo de lazo, un descenso del mismo para los que solo tienen un tipo de lazo, punto a partir del cual van aumentando por cada tipo de lazo que se añade.

Como hemos visto, los tres tipos de lazo tienen una incidencia distinta en el nivel de integración, y por eso el grado 1 del índice de diversidad de lazo puede proporcionar diferente integración según si ese tipo de lazo es fuerte, débil o vinculante. Por ello, en la tabla 7.39 utilizamos la tipología de lazos que tiene el inmigrante, para ver qué puntuación consigue en el índice de integración y en cada uno de sus componentes por cada combinación de lazos posible.

**Tabla 7.39.**

*Índice de integración y cada uno de sus componentes, según combinación posible de diversidad de lazos*

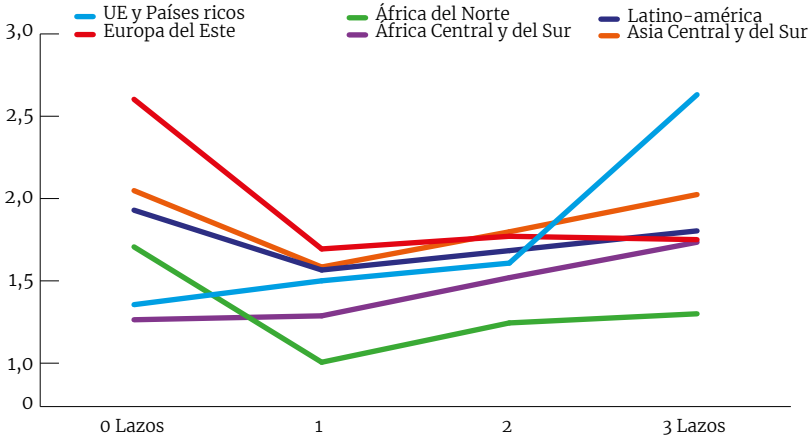
Tipología combinación de lazos		Índice de integración	Movilidad laboral	Ingresos/hora	Condiciones vivienda	Prestigio ocupacional	M <sup>2</sup> /persona
0,0,0	M	1,733	-0,593	6,949	6,333	58,427	65,407
	N	129	129	71	129	129	98
LF,0,0	M	1,664	-6,131	6,168	6,310	57,417	61,730
	N	4.290	4.290	2.657	4.290	4.290	3.796
0,LD,0	M	1,653	-4,903	6,605	6,303	50,426	70,904
	N	113	113	53	113	113	83
0,0,LV	M	2,376	6,279	7,245	5,779	91,756	56,902
	N	67	67	58	67	67	58
LF,LD,0	M	1,750	-6,234	6,538	6,175	58,406	55,517
	N	2.075	2.075	1.306	2.075	2.075	1.802
LF,0,LV	M	1,862	-7,616	6,826	6,300	73,732	57,431
	N	1.390	1.390	1.004	1.390	1.390	1.219
0,LD,LV	M	2,120	2,092	9,042	6,096	80,882	80,205
	N	52	52	36	52	52	38
LF,LD,LV	M	2,011	-6,715	7,311	6,136	78,125	53,126
	N	836	836	658	836	836	711
Total	M	1,756	-6,205	6,534	6,256	62,432	59,040
	N	8.951	8.951	5.842	8.951	8.951	7.805

M: media, N: población, LF: lazos fuertes, LD: lazos débiles, LV: lazos vinculantes, 0: ningún tipo de lazo según la posición en que esté: la primera (lazo fuerte), la segunda (lazo débil) o la tercera (lazo vinculante). Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Los resultados de la tabla 7.39 son parecidos a las predicciones que hacíamos desde la teoría, según las cuales tener lazos débiles o vinculantes aumenta el nivel de integración, independientemente de que se cuente con lazos fuertes o no. Es decir, si observamos 0,0,LV vemos que tiene medias mayores que LF,0,0 en el índice (2,376 vs 1,664) y en todos los componentes, salvo en condiciones de la vivienda (5,779 vs 6,310) y m2/persona (56,902 vs 61,730). Y si observamos 0,LD,0, tiene mejores números que LF,0,0 en la movilidad laboral (-4,903 vs -6,131) y en los ingresos (6,605 vs 6,168), aunque no en el índice de integración (1,653 vs 1,664), ni en prestigio ocupacional (50,426 vs 57,417). Si observamos 0,LD,LV, vemos que tiene medias mayores que LF,LD,0 o LF,0,LV en el índice y en todos sus componentes, excepto en las condiciones de la vivienda (6,096 vs 6,175 y vs 6,300, respectivamente). Ahora bien, tener los tres tipos de lazo, aunque proporciona un nivel de integración por encima de la media (2,011 vs 1,756), no lo procura mayor que cualquier combinación de dos tipos de lazo. Y, otra vez, tenemos que estar solo o con los mínimos lazos débiles proporciona mayor movilidad e integración social que disponer solo de lazos fuertes, solo de lazos débiles y, en algunos casos, hasta de solo lazos vinculantes, o de alguna de las combinaciones de dos lazos. O sea, que sigue siendo un perfil digno de consideración el del inmigrante que ha venido sin familiares y se desenvuelve sin recurso a lazos de ningún tipo.

### Gráfico 7.5.

Índice de integración según índice de diversidad de lazos, por orígenes



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

### Tabla 7.40

Movilidad laboral según escala de diversidad de lazos

Diversidad de lazos		Movilidad laboral		
		0	1	Total
0	N	97	31	128
	% f	75,8	24,2	100
	r.t.c.	1,679	-1,679	
1	N	3.103	1.367	4.470
	% f	69,4	30,6	100
	r.t.c.	0,927	-0,927	
2	N	2.423	1.093	3.516
	% f	68,9	31,1	100
	r.t.c.	-0,084	0,084	
3	N	550	287	837
	% f	65,7	34,3	100
	r.t.c.	-2,137	2,137	
Total	N	6.173	2.778	8.951
	% f	68,9	31,0	100

V de Cramer: 0,029 \*

0: movilidad laboral descendente o sin movilidad laboral, 1: movilidad laboral ascendente, % f: porcentaje de fila, %, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

A continuación, vamos a analizar quiénes son los que han experimentado movilidad ascendente. Qué capital social presentan, qué diversidad de lazos, de qué países son y qué nivel ocupacional. Los residuos corregidos de la tabla 7.40 nos muestran que los inmigrantes con mayor diversidad de lazos presentan porcentajes por encima de lo esperado en cuanto a movilidad ascendente. Esto es, que hay mayores proporciones de inmigrantes que han ascendido laboralmente con mucha diversidad de lazos que con poca. Y, al contrario, hay menos personas de lo esperado que han experimentado movilidad ascendente en los grados 0 y 1 de la escala de diversidad de lazos. La Chi<sup>2</sup> nos dice que la diversidad de lazos está relacionada significativa y positivamente con la movilidad laboral. Y la V de Cramer, que la diversidad de los lazos y la variación de la movilidad laboral están levemente relacionadas (0,029).

**Tabla 7.41.**

*Movilidad laboral por región de origen*

Región de origen	Movilidad laboral			
		0	1	Total
UE y países ricos	N	1.061	220	1.281
	% f	82,8	17,2	100
	r.t.c.	11,593	-11,593	
Europa del Este	N	1.238	656	1.894
	% f	65,4	34,6	100
	r.t.c.	-3,808	3,808	
África del Norte	N	771	351	1.122
	% f	68,7	31,3	100
	r.t.c.	-0,186	0,186	
África Central y del Sur	N	204	105	309
	% f	66,0	34,0	100
	r.t.c.	-1,136	1,136	
Latinoamérica	N	2.685	1.286	3.971
	% f	67,6	32,4	100
	r.t.c.	-2,454	2,454	
Asia Central y Sur	N	192	151	343
	% f	56,0	44,0	100
	r.t.c.	-5,299	5,299	
Total	N	6.151	2.769	8.920
	% f	68,957	31,043	100,000

V de Cramer: 0,133 \*\*\*

0: movilidad laboral descendente o sin movilidad laboral, 1: movilidad laboral ascendente, % f: porcentaje de fila, %, r.t.c.: residuos tipificados corregidos.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La diferencia de orígenes y la movilidad laboral están levemente relacionadas, 0,133. Según los residuos corregidos de la tabla 7.41, las regiones de origen que presentan más movilidad ascendente de la esperada son Europa del Este (3,80), Latinoamérica (2,45) y Asia Central y del Sur (5,29). Y el origen que presenta menos es la Unión Europea (-11,59). Con la diferencia de que los inmigrantes de la Unión Europea, al provenir de un contexto con nivel de renta y PIB superior al español, el valor 0, una movilidad descendente o la ausencia de movilidad pueden no significar un descenso en el nivel de vida; mientras que tal descenso laboral sí puede significar un descenso del nivel de vida para el resto de orígenes.

**Tabla 7.42**

*Diferencia de medias de las escalas de lazos fuertes, débiles y vinculantes, entre ingresos altos y bajos, según origen de procedencia de los inmigrantes*

Región de origen	Fuertes	Débiles	Vinculantes
UE y países ricos	-0,410	0,123	0,407
Europa del Este	-0,019	0,023	0,071
África del Norte	-0,013	-0,002	0,102
África Central y del Sur	0,099	0,035	0,023
Latinoamérica	-0,117	0,110	-0,006
Asia Central y Sur	-0,310	0,289	0,038
Total	-0,167	0,085	0,080

En las casillas se muestra la Media de la Escala lazos fuertes de los inmigrantes con ingresos altos – Media de la Escala lazos fuertes de los inmigrantes con ingresos bajos. Lo mismo para lazos débiles y vinculantes.  
Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

De forma parecida que con los niveles educativos, al subir los ingresos descienden los lazos fuertes, para todos los orígenes, excepto África Central y del Sur. Así mismo, al subir los ingresos aumentan los lazos débiles y vinculantes, excepto África del Norte, que no aumenta los lazos débiles, y Latinoamérica, que no aumenta los vinculantes.

Este patrón de comportamiento, que es muy similar al observado con el nivel de estudios, nos indica que a los lazos débiles y vinculantes se les saca más provecho desde posiciones altas (mayor nivel educativo, de renta...), y que está bien relacionado el uso de lazos débiles y vinculantes con posiciones medio-altas (mayor nivel educativo, de renta...). Con esta operación no podemos decir qué es causa y qué es efecto. Blau y Lin, por ejemplo, expusieron de forma bastante clara que la persona en posiciones altas podía sacar más provecho de sus lazos, fuesen fuertes, débiles o vinculantes. Merton también observó el efecto Mateo, las personas en mejores posiciones acceden a los recursos en mayor medida.



## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

Así que no sería de extrañar una causalidad en este sentido. Pero tampoco extrañaría en el otro, que personas en posiciones bajas o medio-bajas hayan conseguido posiciones más altas sacando provecho de sus lazos débiles y vinculantes. Esto está en consonancia con Granovetter y el papel de los lazos débiles, que proporcionan acceso a información y recursos de los que carece la red personal más próxima.

La tabla 7.43 muestra la media del índice de diversidad de lazos que cada origen obtiene para aquellos inmigrantes que han experimentado una movilidad descendente o que no han experimentado ninguna movilidad, así como para aquellos que han experimentado una ascendente. Para visualizarlo mejor hemos añadido una casilla que indica tal diferencia numéricamente.

**Tabla 7.43.**

*Escala de diversidad de lazos según tipo de movilidad laboral, por región de origen*

Región de origen	Movilidad ascendente	Media	Diferencia asc./desc.	N	Desviación típica
UE y países ricos	No	1,550		1.061	0,703
	Sí	1,692		220	0,773
	Total	1,574	0,142	1.281	0,717
Europa del Este	No	1,530		1.238	0,644
	Sí	1,553		656	0,646
	Total	1,538	0,023	1.894	0,645
África del Norte	No	1,428		771	0,651
	Sí	1,589		351	0,669
	Total	1,478	0,162	1.121	0,661
África Central y del Sur	No	1,476		204	0,726
	Sí	1,640		105	0,733
	Total	1,532	0,164	309	0,731
Latinoamérica	No	1,601		2.685	0,667
	Sí	1,588		1.286	0,684
	Total	1,597	-0,013	3.972	0,672
Asia Central y Sur	No	1,716		192	0,790
	Sí	1,523		151	0,708
	Total	1,632	-0,193	343	0,760
Total	No	1,555		6.151	0,676
	Sí	1,587		2.769	0,685
	Total	1,565	0,031	8.920	0,679

En la columna Diferencia asc./desc. observamos Media del Índice de diversidad de lazos de los inmigrantes que han experimentado movilidad ascendente – Media del Índice de diversidad de lazos de los inmigrantes que han experimentado movilidad descendente.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La tabla 7.43 nos permite observar fácilmente que la mayor parte de los orígenes tiene de promedio más diversidad de lazos cuando ha experimentado una movilidad ascendente que cuando la ha experimentado descendente o se ha mantenido en un estatus similar. Los dos únicos orígenes que presentan mayor diversidad de lazos en la movilidad descendente son Latinoamérica (1,60 vs 1,58) y Asia Central y del Sur (1,71 vs 1,52). Europa del Este, aunque tiene mayor diversidad en la movilidad ascendente, no está muy lejos de tener igual diversidad, tanto para la movilidad ascendente como para la descendente.

En la tabla 7.44 vemos, para cada origen, el detalle de la proporción de cada tipo de lazos que tiene el inmigrante en función de si ha experimentado una movilidad ascendente o no.

**Tabla 7.44.**

*Media de lazos fuertes, débiles y vinculantes según movilidad laboral descendente o ascendente, por cada región de origen*

Región de origen	Movilidad ascendente	Fuertes	Débiles	Vinculantes
UE y países ricos	No	1,748	0,520	0,350
	Sí	2,403	0,554	0,393
	Total	1,861	0,526	0,357
Europa del Este	No	3,090	0,349	0,329
	Sí	3,026	0,422	0,304
	Total	3,068	0,374	0,320
África del Norte	No	3,038	0,247	0,290
	Sí	2,977	0,361	0,427
	Total	3,019	0,283	0,333
África Central y del Sur	No	2,328	0,524	0,220
	Sí	2,286	0,651	0,233
	Total	2,314	0,568	0,224
Latinoamérica	No	3,210	0,406	0,342
	Sí	3,262	0,411	0,316
	Total	3,227	0,407	0,334
Asia Central y Sur	No	2,887	0,470	0,464
	Sí	2,653	0,390	0,315
	Total	2,784	0,435	0,398
Total	No	2,873	0,400	0,334
	Sí	3,031	0,426	0,330
	Total	2,922	0,408	0,333

Los valores representan la media en las escalas de cada tipo de lazo.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La norma para la mayoría de los orígenes es que las personas con movilidad ascendente presentan mayores medias en lazos débiles y vinculantes. La excepción es Latinoamérica, que es el único origen que presenta mayor media en lazos débiles para los inmigrantes que han experimentado movilidad descendente (3,15) que para la ascendente (3,11).

Queremos observar si hay diferencias según origen y capital social en la integración social de los inmigrantes. Para ello hemos construido la tabla 7.45, que muestra el índice de integración conseguido para cada combinación de lazos y para cada origen. Para un mejor contraste, además hemos añadido el residuo corregido de cada cuadrante, lo que nos indica para cada combinación de lazos si un determinado origen tiene una presencia por encima o por debajo de lo esperado. Hay una relación estadísticamente significativa y leve ( $V$  de Cramer de 0,113) entre origen y combinación de lazos. Esto quiere decir que sí tiene que ver el origen con presentar un tipo de combinación de lazos u otro.

Desgraciadamente, con tanta desagregación de categorías obtenemos  $N$  muy pequeñas, con lo que hay que tomar los resultados con cautela. Aun así, parecen confirmarse algunos resultados que veníamos observando. En primer lugar, que ningún origen consigue su mayor índice de integración solo con lazos fuertes (LF,0,0). Los dos orígenes que consiguen sus mayores índices de integración con alguna combinación de lazos que incluye a los lazos fuertes son Unión Europea (2,674 con LF,LD,LV) y África Central y del Sur (2,014 con LF,0,LV); lo que coincide con el perfil de orígenes más comunitarios o colectivos que habíamos obtenido de análisis anteriores. Así mismo, se confirma el perfil más individualista de los inmigrantes de Europa del Este, que consiguen su mayor índice de integración con la combinación de ningún tipo de lazo (2,649 con 0,0,0). El resto de orígenes siguen consiguiendo mayores índices con el mínimo apoyo en la red familiar: Latinoamérica y África del Norte consiguen, respectivamente, 2,887 y 2,697 con el perfil 0,0,LV, y Asia Central y del Sur, 3,646 con 0,LD,LV.

**Tabla 7.45.**

Índice de integración según combinación de lazos y origen, con los residuos corregidos

Tipología combinación lazos		UE y países ricos	Europa del Este	África del Norte	África Central y Sur	Latinoamérica	Asia Central y Sur	Total
0,0,0	M	1,547	2,649	1,857	1,466	2,054	2,159	1,748
	r.t.c.	9,553	-4,721	1,210	6,374	-6,408	1,059	
	N	55	5	20	17	22	7	126
LF,0,0	M	1,663	1,845	1,185	1,459	1,725	1,757	1,664
	r.t.c.	-8,698	4,939	4,291	-2,468	0,821	-1,806	
	N	471	1,009	602	124	1,927	148	4,280
0,LD,0	M	1,372	2,470	2,154	1,694	1,855	1,482	1,657
	r.t.c.	10,856	-4,156	0,835	1,314	-6,273	2,545	
	N	54	6	18	6	16	11	112
0,0,LV	M	2,504	1,250	2,697	1,801	2,887	2,000	2,376
	r.t.c.	6,050	-2,770	0,588	3,192	-4,647	2,832	
	N	27	5	10	7	11	7	67
LF,LD,0	M	1,548	1,920	1,370	1,637	1,826	1,983	1,751
	r.t.c.	5,875	-1,179	-6,735	3,910	0,673	-2,050	
	N	380	417	173	103	933	64	2,070
LF,0,LV	M	2,246	1,920	1,524	2,014	1,844	1,799	1,860
	r.t.c.	-3,230	-0,099	2,923	-4,055	1,959	-0,163	
	N	161	293	208	22	650	52	1,385
0,LD,LV	M	2,246	1,294	1,045	1,250	2,240	3,646	2,011
	r.t.c.	3,951	-1,258	-0,547	1,015	-2,073	0,801	
	N	17	7	5	3	15	3	49
LF,LD,LV	M	2,674	1,896	1,498	1,882	1,943	2,138	2,002
	r.t.c.	-0,254	-2,051	-2,088	-0,640	2,005	3,854	
	N	117	153	85	27	397	52	832
Total		1,802	1,878	1,341	1,605	1,798	1,882	1,754
		1,281	1,894	1,121	309	3,972	343	8,920

V de Cramer: 0,113\*\*\*. LF: lazos fuertes, LD: lazos débiles, LV: lazos vinculantes, 0: ningún tipo de lazo según la posición en que esté: la primera (lazo fuerte), la segunda (lazo débil) o la tercera (lazo vinculante), M: media, r.t.c.: residuos tipificados corregidos, N: la población.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Una lectura interesante que ofrece la tabla 7.45 es ver si los inmigrantes consiguen mayores índices de integración allí donde presentan más frecuencia de lo esperado, es decir, donde presentan mayores residuos corregidos. En general, los inmigrantes presentarán mayores residuos corregidos allí donde se les permite desarrollarse más. De esta forma podemos ver si se les permite mayor presencia en posiciones con las

que pueden conseguir una mayor integración, o, por el contrario, una menor.

Siguiendo este hilo interpretativo, vemos que la mayoría de orígenes tiene mayor presencia en las combinaciones de lazos que les proporcionan menor integración. La Unión Europea presenta un residuo corregido de 10,85 en 0,LD,0 con el que consigue una puntuación de 1,37 en el índice de integración y un residuo de 9,55 en 0,0,0 que resulta un 1,54 en el índice de integración. El mayor índice que alcanza es 2,674, y lo consigue con la combinación LF,LD,LV, en la que presenta un residuo de -0,254.

Europa del Este es aún más claro, en la combinación de lazos (0,0,0) que le proporciona mayor índice de integración (2,649) presenta un residuo corregido de -4,721. Algo parecido le sucede con el perfil 0,LD,0, le da una integración de 2,470, pero un residuo de -4,156. En cambio, en el perfil donde está sobrerrepresentada, LF,0,0 (residuo de 4,939) presenta una integración de 1,845.

África del Norte está por encima de lo esperado en el perfil LF,0,0 con un residuo corregido de 4,291 y allí presenta un índice de integración (1,185) por debajo de su propia media (1,341). En cambio, está por debajo de lo esperado en el perfil LF,LD,0 (residuo corregido de -6,735), donde consigue una integración de 1,370 por encima de su media. Los mayores índices de integración -2,697 (con el perfil 0,0,LV) y 2,154 (con el perfil 0,LD,0)— presentan unos residuos corregidos positivos (0,588 y 0,835, respectivamente), lo que puede indicar que los inmigrantes provenientes de África del Norte parecen estar encontrando un camino o un sitio para una integración moderada, no muy alta.

África Central y del Sur vuelve a ubicarse en perfiles que le dan una integración por debajo de su media (un residuo de 6,374 para un índice de 1,466 en el perfil 0,0,0), o ligeramente por encima (un residuo de 3,910 para un índice de 1,637 en el perfil LF,LD,0). En cambio, sí está por debajo de lo que debería en el perfil que más integración le proporciona (un residuo de -4,055 para un índice de 2,014 en el perfil LF,0,LV).

Los inmigrantes de Latinoamérica están infrarrepresentados en los perfiles que más índice de integración les proporcionan: con un residuo corregido de -6,273 para un índice de 1,855 en el perfil 0,LD,0 y un residuo de -4,647 para un índice de 2,887 en el perfil 0,0,LV. Ahora bien, también sucede un poco como África del Norte, ha encontrado su camino para una integración moderada, pues encontramos unos residuos corregidos positivos en los perfiles que le dan mayor índice de integra-

ción: un residuo de 1,959 para un índice de 1,844 en el perfil LF,0,LV y un residuo de 2,005 para un índice de 1,943 en el perfil LF,LD,LV.

A los inmigrantes de Asia Central y del Sur también parecen estarles funcionando las combinaciones de lazos que más tendencia tienen a presentar. Esto es, aquellas combinaciones en las que presentan residuos corregidos positivos les proporcionan índices de integración por encima de su propia media: un residuo de 3,854 para un índice de 2,138 en el perfil LF,LD,LV, un residuo de 2,832 para un índice de 2,000 en el perfil 0,0,LV, y un residuo de 0,801 para su mayor índice, 3,646, en el perfil 0,LD,LV. Y en aquellos perfiles que tienen una presencia por debajo de lo esperado no presentan precisamente unos índices muy por encima de su media: un residuo de -2,050 para un índice de 1,983 en el perfil LF,LD,0 y un residuo de -1,806 para un índice de 1,757 en el perfil LF,0,0.

## 7.4. Análisis factorial exploratorio de componentes principales del capital social

A lo largo de la revisión bibliográfica hemos ido viendo diferentes dimensiones que componen el capital social: el volumen de la red social, su densidad o concentración, los diferentes tipos de lazo (fuerte, débil, vinculante), la comunidad, la solidaridad circunscrita, la confianza exigible, las normas del colectivo, la etnicidad, etc. Ahora bien, la ENI 07 no ofrece unas variables que indiquen directamente estas distintas dimensiones, sino que tiene varias preguntas con las cuales podemos aproximarnos o deducir diferentes aspectos y facetas del capital social. De toda la cantidad de preguntas que pueden tener relación con la anterior lista de dimensiones relativas al capital social algunas se les acercan más que otras. Para conseguir sacar las variables subyacentes a las preguntas existentes que se pueden relacionar con las dimensiones del capital social hemos realizado un Análisis Factorial Exploratorio (AFE) con el método de los componentes principales. Con este hemos obtenido aquellas variables latentes o factores que reflejan las distintas dimensiones del capital social.

Para llevar a cabo el análisis factorial hemos partido de un conjunto amplio de preguntas que se podían relacionar teóricamente con el concepto capital social y, poco a poco, las hemos ido depurando a partir de los criterios técnicos que hemos visto en el apartado metodológico. Una vez realizada la depuración, se han descartado variables en base a los siguientes criterios: tener una N muy pequeña, tener la mayoría de correlaciones no significativas o más pequeñas de 0,1 o tener su KMO

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

menor a 0,5. Y una vez depuradas estas variables realizamos el análisis exploratorio factorial con las variables que aparecen en el cuadro 7.2 y en la tabla 7.46.

### Cuadro 7.2.

*Nombre y etiqueta de las variables utilizadas en el AFE sobre capital social*

Nombre	Etiqueta
llfamde	Cuando llegó a España tenía familiares a quién dirigirse
influfa	Un familiar le influyó en emigrar
reag01d	Emigró por una reagrupación familiar
fesant	Tenía familiares en España antes de emigrar
form04d	Consiguió el primer trabajo gracias a familiares
frqrem	Frecuencia con la que envía remesas a su país de origen
traerfd	Tiene intención de traer algunos familiares
pib	PIB del país de origen en 1996
viajsolo	Viajó solo
Nicholab	Nicho laboral étnico
frqtlf	Frecuencia con la que llama por teléfono a su país de origen
diverspso	Porcentaje de compañeros de piso de otro país de origen
fyceone	Total de familiares y compañeros de piso nacidos en España o con nacionalidad española
vivlzf	Consiguió la vivienda cedida por familiares
llamigde	Cuando llegó a España tenía amigos a quién dirigirse
influam	Un amigo o conocido le influyó en emigrar
llconode	Cuando llegó a España tenía algún conocido a quién dirigirse
societci	Escala de aceptación de la sociedad española
haespto	Dominio del idioma español
proptrd	Tenía una propuesta de trabajo antes de viajar a España
llemprde	Cuando llegó a España tenía un empresario a quién dirigirse

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.46.***Estadísticos descriptivos de las variables incluidas en el AFE de capital social*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.	KMO
llfamde	8.884	0	1	0,555	0,497	0,748
influfa	8.904	0	1	0,441	0,496	0,776
reag01d	8.902	0	1	0,266	0,442	0,818
fesant	8.904	0	13	0,946	1,438	0,844
form04d	7.471	0	1	0,684	0,465	0,748
frqrem	8.904	0	2	0,743	0,825	0,677
traerfd	8.586	0	1	0,321	0,467	0,718
pib	8.904	69	42.773	5.539,658	8.956,603	0,595
viajsolo	8.902	0	1	0,621	0,485	0,760
nicholab	8.904	0	1	0,407	0,491	0,833
frqtlf	8.878	0	1	0,659	0,474	0,693
diversps0	8.474	0	100	29,780	37,930	0,572
fyceone	8.904	0	21	1,467	2,242	0,579
vivlazf	8.904	0	1	0,185	0,388	0,815
llamigde	8.884	0	1	0,235	0,424	0,757
influam	8.904	0	1	0,148	0,355	0,794
llconode	8.884	0	1	0,060	0,238	0,658
societci	8.873	1	6	3,898	1,740	0,514
haespto	8.904	0	3	2,412	0,952	0,435
proptrd	7.452	0	1	0,155	0,362	0,563
llemprde	8.884	0	1	0,024	0,153	0,572
N listwise	6.819					

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Bondad del ajuste o grado de intercorrelación entre las variables y la estructura común latente: el determinante de la matriz de correlación es de 0,028, muy cercano a 0, indica una alta significación de la relación entre las variables empíricas u observadas y las variables latentes. El índice KMO global del modelo es 0,685, que es aceptable. Y, como podemos ver en el cuadro de estadísticos descriptivos, cada variable tiene su índice KMO, y prácticamente todos son mayores que 0,5. Habiendo muchos por encima de 0,7. Todos, salvo Dominio del español (0,435), aun así conservamos esta variable porque su índice KMO es bastante cercano a 0,5, y teóricamente nos interesaba incluir esta variable. La gran mayoría de las variables presenta correlaciones estadísticamente significativas con todas o con la mayoría de las otras variables.

El AFE de componentes principales, con el criterio del valor propio, saca seis factores. Estos seis factores explican el 51,92% de la varianza (tabla 7.47).



## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

**Tabla 7.47.**

*Varianza total y acumulada explicada por cada factor*

Componente Autovalores iniciales	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% var	% acum	Total	% var	% acum	Total	% var	% acum
1	2,952	14,058	14,058	2,952	14,058	14,058	2,551	12,148	12,148
2	2,459	11,708	25,766	2,459	11,708	25,766	2,166	10,315	22,463
3	1,648	7,847	33,613	1,648	7,847	33,613	1,656	7,885	30,349
4	1,386	6,600	40,214	1,386	6,600	40,214	1,593	7,587	37,935
5	1,297	6,175	46,388	1,297	6,175	46,388	1,541	7,340	45,276
6	1,163	5,536	51,924	1,163	5,536	51,924	1,396	6,649	51,924
7	0,980	4,667	56,592						
8	0,975	4,641	61,233						
9	0,905	4,310	65,544						
10	0,835	3,974	69,518						
11	0,802	3,820	73,338						
12	0,786	3,741	77,079						
13	0,758	3,608	80,687						
14	0,649	3,089	83,776						
15	0,638	3,040	86,816						
16	0,602	2,865	89,681						
17	0,579	2,757	92,438						
18	0,525	2,500	94,938						
19	0,436	2,078	97,016						
20	0,327	1,557	98,573						
21	0,300	1,427	100,000						

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.48.**  
*Coefficientes factoriales\* de la matriz rotada*

	Factores					
	1	2	3	4	5	6
Cuando llegó a España tenía familiares a quien dirigirse	0,745	0,073	0,042	-0,363	0,081	-0,062
Un familiar le influyó en emigrar	0,717	0,111	-0,080	-0,278	0,050	-0,011
Emigró por una reagrupación familiar	0,634	-0,323	0,095	-0,020	-0,021	-0,029
Familiares antes en España	0,623	0,041	-0,009	0,000	-0,139	0,007
Consiguió el primer trabajo gracias a familiares	0,342	0,245	-0,151	0,259	0,043	-0,160
Frecuencia con la que envía remesas a su país de origen	0,033	0,778	-0,052	0,038	0,062	-0,019
Tiene intención de traer algunos familiares	0,118	0,616	0,017	0,022	-0,010	0,064
PIB del país de origen en 1996	-0,352	-0,515	-0,048	-0,024	0,437	0,219
Viajó solo	-0,258	0,511	0,207	0,102	-0,201	0,036
Nicho laboral étnico	-0,037	0,488	-0,125	-0,052	-0,037	-0,069
Frecuencia con la que llama por teléfono a su país de origen	-0,104	0,342	-0,223	0,059	0,140	0,167
Porcentaje de compañeros de piso de otro país de origen	-0,199	0,014	0,809	-0,023	0,103	0,057
Total de familiares y compañeros de piso nacidos o con nacionalidad española	0,086	-0,061	0,806	-0,052	0,150	0,022
Consiguió la vivienda cedida por familiares	0,363	-0,211	0,405	0,114	-0,032	-0,041
Cuando llegó a España tenía amigos a quién dirigirse	-0,248	0,013	-0,001	0,747	0,003	-0,011
Un amigo o conocido le influyó en emigrar	-0,233	0,116	0,001	0,657	-0,112	-0,080
Cuando llegó a España tenía conocidos a quien dirigirse	0,084	-0,030	-0,010	0,535	0,103	0,123
Escala de aceptación de la sociedad española	-0,177	-0,171	0,076	0,020	0,837	0,073
Dominio del español	0,139	0,141	0,163	0,019	0,700	-0,118
Tenía una propuesta de trabajo antes de viajar a España	-0,011	0,056	0,028	0,068	0,051	0,786
Cuando llegó a España tenía un empresario a quien dirigirse	-0,062	-0,037	0,014	-0,020	-0,067	0,785

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Nota \*: Coeficiente factorial es la traducción que utiliza Cea d'Ancona (2002) y que hemos escogido para lo que en los manuales en inglés viene referido como *factor load* (Muthén y Muthén, 2010) o *factor scores*. El coeficiente factorial representa la correlación entre la variable observada y el factor o variable latente.

A los componentes principales que han resultado les hemos puesto las siguientes etiquetas: 1) Atracción familiar. 2) Estrategia económica familiar de dispersión. 3) Asimilación estructural. 4) Lazos débiles, amistades. 5) Aceptación social. 6) Lazos vinculantes, empresa.

Vamos a comentarlos a continuación:

1) *Atracción familiar*

Con esta etiqueta caracterizamos el primero de los componentes principales. Y en él encontramos las siguientes variables: Cuando llegó a España tenía familiares a quien dirigirse (0,745), Un familiar que ya había emigrado a España le influyó en la decisión de emigrar allí (0,717), Emigró para llevar a cabo una reagrupación familiar (0,634), Número de familiares que vivían en España antes de emigrar (0,623), Consiguió el primer trabajo gracias a familiares (0,342), Consiguió la vivienda cedida gratis por familiares (0,363). La mayoría de estas variables implican la existencia de un familiar en España antes de que el entrevistado emigrara. Y, a la vez, indican de forma bastante clara la atracción que los familiares asentados en España ejercen sobre el inmigrante, que los mueve a emigrar.

2) *Estrategia económica familiar de dispersión*

Bajo este epígrafe encontramos las variables: Frecuencia con la que envía dinero a familiares fuera de España (0,778), Tiene intención de traer algunos familiares (0,616), PIB per cápita del país de origen en 1996 (-0,515), Realizó el viaje solo (0,511), Trabaja en un nicho laboral étnico (0,488), Frecuencia con la que llama por teléfono a familiares/amigos en el país de origen (0,342).

Una de las grandes aportaciones de la nueva economía de la migración de Oded Stark (1982/1993) fue señalar que la decisión de emigrar no solo no era individual, sino que además respondía a una estrategia familiar que perseguía el objetivo de diversificar tanto los riesgos económicos como las fuentes de ingresos. Así se corregía la concepción neoclásica que consideraba que lo que empujaba al inmigrante era la diferencia de sueldo que este recibía entre el país de destino y el país de origen. Que el inmigrante envíe con regularidad y frecuencia mensual dinero al país de origen puede estar indicando perfectamente la estrategia de haber emigrado para diversificar la fuente de ingresos familiares. El envío de remesas estaría correlacionado con el número de familiares en el país de origen; un indicador de ello es la correlación entre esta y el número de familiares en el país de origen (0,263), variable no incluida en el AFE. La intención de traer familiares confirmaría la dispersión de la familia en el momento de realizar la entrevista. Haber realizado el viaje solo también estaría indicando la dispersión de la familia. Eso indica que una buena parte se ha quedado en el país de origen, como lo muestra la correlación negativa entre viajar solo y el número de familiares que viven en España (-0,161). Así mismo, la variable Emigró por una reagrupación familiar,

que antes componía la Atracción familiar, tiene aquí una carga de factor negativa de  $-0,323$ , lo que refuerza la idea de la estrategia de dispersión. Como describe la teoría de Stark, las familias que necesitan adoptar la estrategia de diversificación de ingresos pertenecen a países en vías de desarrollo; consecuentemente, este componente presenta una carga de factor medianamente alta en relación al PIB per cápita del país de origen, y de signo negativo, de forma que cuanto menor es su PIB, mayor es la estrategia de dispersión. Finalmente, la frecuencia con que se llama al país de origen es reflejo de esta dispersión del grupo familiar.

### 3) *Asimilación estructural*

El grupo de variables que caracteriza este componente es: Porcentaje de compañeros de piso de otro país de origen distinto al del entrevistado (0,809), Número de familiares y conocidos nacidos en España o con nacionalidad española (0,806), Acceso a la vivienda a través de lazos fuertes (0,405).

El concepto de asimilación estructural viene definido por la entrada o integración del inmigrante en los círculos sociales y grupos informales autóctonos. Creemos que esto se cumple cuantos más familiares y amigos de nacionalidad española tenga el inmigrante. *A priori*, no sabíamos que los compañeros de piso de un diferente país de nacimiento habían nacido en España, pero el alto valor de su coeficiente factorial en este primer componente nos indicaba esta dirección, empujándonos a realizar alguna comprobación. Una forma sencilla de hacerlo fue calcular el coeficiente de correlación de Pearson entre las variables Porcentaje de compañeros de piso con diferente país de nacimiento y Número de familiares y conocidos nacidos en España, el cual es de 0,506. Así mismo, cuantos más familiares y amistades tiene el inmigrante en España y cuanto más asimilado, menos motivos para contactar y llamar al país de origen, por lo que es lógico encontrar un factor con signo negativo en la variable Frecuencia con la que llama por teléfono al país de origen ( $-0,223$ ). El factor no es muy alto porque estamos analizando inmigrantes que llevan a lo sumo diez años en España. Hemos probado esto con todos los inmigrantes y, efectivamente, entre los que presentan una alta asimilación, cuanto más tiempo llevan en España menos llaman al país de origen. La última variable parece indicar que el acceso a la vivienda a través de lazos fuertes, construida con la respuesta «Un familiar o amigo le cedió gratis la primera y/o la última vivienda», se produce principalmente en el caso de que estos familiares o amigos sean nacidos en España (0,405), lo que facilita que estén establecidos y con cierta presencia y estabilidad en el mercado inmobiliario. Otra vez reali-

zamos una comprobación para ver si hay nacidos en España entre estos lazos fuertes, observando la correlación entre las variables Acceso a la vivienda a través de lazos fuertes y Número de familiares y conocidos nacidos en España; esta es de 0,198, significativa, aunque no tan alta como en el caso anterior.

Ha sido en este punto que el análisis nos ha hecho percibir que muchos de los compañeros de piso que son de un distinto país de nacimiento son familiares que han nacido en España. Solo así se explica que la diversidad de países de origen de los compañeros de piso caracterice el factor Asimilación estructural y esté bien correlacionada con una movilidad ascendente y con integración social.

### *4) Lazos débiles, amistades*

En el cuarto componente se agrupan las siguientes variables: Cuando llegó a España tenía amigos a quien dirigirse (0,747), Un amigo o vecino que ya había emigrado le influyó en la decisión de emigrar (0,657), Cuando llegó a España tenía conocidos a quien dirigirse (0,535). Las tres reflejan la presencia de este tipo de lazos que se tienen con amigos y conocidos que caracterizamos aquí como débiles, para marcar una diferencia con los lazos familiares, generalmente más fuertes. En otras pruebas hemos incluido las variables Cuando llegó a España tenía otros a quien dirigirse y Otros le influyeron en la decisión de emigrar, con las que el análisis factorial exploratorio construía otro componente de lazos débiles, diferenciándolo de las relaciones de amistades. Con eso confirmamos diferentes grados de lazos débiles. Ahora bien, finalmente no los hemos incluido porque las variables presentaban muy pocos casos, unas frecuencias inferiores al 2%.

### *5) Aceptación social*

La aceptación social era una de las variables colectivas que Portes y Rumbaut (2009, p. 73) incluían en el modelo de análisis que reflejaba la teoría de la asimilación segmentada, junto a las políticas del gobierno y la articulación y organización de la propia comunidad étnica. Esta variable recoge la consideración que la población autóctona en general tiene hacia determinados orígenes. Es una variable colectiva porque caracteriza la respuesta de la mayoría de la población hacia determinados grupos nacionales, independientemente de las particularidades de cada persona de ese grupo. Las variables que se presentan en el quinto componente principal parecen responder a este concepto: Escala de

aceptación de la sociedad española (0,837), Dominio del idioma español (0,700), PIB per cápita del país de origen en 1996 (0,437).

La primera de estas tres variables es aquella construida a partir del trabajo de Díez Nicolás sobre xenofobia hacia los inmigrantes en España (2005, p. 110). Este autor preguntó a la población española su valoración respecto de inmigrantes de distintos orígenes, y en base a ella podemos ordenar los orígenes de más a menos aceptados: Unión Europea, Latinoamérica, Asia, África Subsahariana, Europa del Este, África del Norte. En la medida en que la población española valora más los orígenes culturalmente parecidos, los inmigrantes con mayor dominio del idioma español también son más aceptados. En primer lugar, los latinoamericanos y, en segundo lugar, los europeos comunitarios son los que presentan mayor dominio del idioma español.

**Tabla 7.49.**

*Nivel de dominio del idioma español por región de origen*

Región de origen	Media	N	Desv. típ.
UE y países ricos	2,179	1.279	1,094
Europa del Este	1,943	1.885	0,984
África del Norte	1,875	1.114	1,111
África Central y del Sur	1,564	302	1,104
Latinoamérica	2,965	3.952	0,260
Asia Central y Sur	1,957	340	1,065
Total	2,412	8.873	0,953

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Así mismo, la posición socioeconómica del inmigrante, reflejada por el PIB per cápita del país de origen, correlaciona bastante con la escala de aceptación de los orígenes culturales (0,515), hecho que sitúa esta variable como otra de las que construye este componente.

#### 6) Lazos vinculantes, empresa

Con los lazos vinculantes ha sucedido algo parecido a lo que ocurre con los lazos débiles. Unas primeras pruebas de factorial exploratorio con mayor cantidad de variables discriminaba entre aquellos lazos vinculantes que se establecían con la Administración pública y el Estado, de aquellos establecidos con empresas. Encontrar trabajo a través del INEM marcaba el primer tipo; pero lo hemos tenido que desestimar por contar con muy pocos casos y una frecuencia inferior al 2%. Más con-

sistente era el componente que finalmente se ha construido al eliminar la variable con pocos casos, y este ha incluido las variables: Tenía una propuesta de trabajo antes de viajar a España (0,786), Cuando llegó a España tenía empresarios o agentes locales a quien dirigirse (0,785). Las dos reflejan algún tipo de vínculo o acuerdo con empresas.

Una comprobación de que el AFE está bien realizado es que entre los factores hay correlaciones muy bajas y a veces no estadísticamente significativas. Así cumplen una de las condiciones de este tipo de análisis, la de agrupar variables que tienen que ver mucho entre ellas y poco con el resto. Debido a que los factores están poco correlacionados entre ellos, pueden incluirse en una regresión con cierta garantía de que no habrá multicolinealidad. Este es uno de los cálculos que haremos en el apartado del análisis de regresiones.

**Tabla 7.50.**

*Correlaciones entre los factores de la AFE capital social*

	F1.Atracción	F2.EEFD	F3.Asimila	F4.Lazdeb	F5.Accept	F6.Lazvinc
F1.Atracción	1					
F2.EEFD	-0,009	1				
F3.Asimila	-0,082 ***	-0,099 ***	1			
F4.Lazdeb	-0,033 **	-0,005	-0,006	1		
F5.Accept	0,101 ***	0,092 ***	0,087 ***	-0,007	1	
F6.Lazvinc	0,024 **	0,030 **	0,017	0,007	-0,001	1

N = 6819. Significación estadística: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p <0,01.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

## 7.5. Regresiones lineales múltiples sobre la integración social

Hay que empezar este apartado diciendo que, a pesar de la pequeña cantidad de variabilidad del índice de integración social explicada por los modelos de regresión que veremos, estos son muy útiles e interesantes para comprobar la aportación de las diferentes dimensiones del capital social y la interacción entre ellas. Las hipótesis de trabajo están relacionadas con el papel del capital social en la integración social de los inmigrantes, ¿en qué medida supone una diferencia significativa de integración? Por eso, el objetivo de los modelos no es tanto llegar a explicar la máxima variabilidad de integración social, sino obtener la

distinta aportación de las diferentes dimensiones del capital social. Si el objetivo hubiese sido explicar la máxima variabilidad de la integración social, hubiésemos incluido otras variables independientes, como, por ejemplo, el capital económico de partida.

El propósito de las regresiones, en cambio, es, en primer lugar, observar el peso y comportamiento de las distintas dimensiones del capital social sobre la integración social y, en segundo lugar, controlar el efecto del capital social con variables como el capital humano, la situación administrativa, la región de origen o el sexo. Estas, por un lado, tienen una incidencia en la integración de los inmigrantes y, por el otro, hacen que las dimensiones del capital social se comporten de distinta manera. Por ejemplo, muchos lazos fuertes aumentan el grado de integración a un europeo comunitario con estudios universitarios, mientras que lo hace disminuir a un europeo del Este con el mismo nivel de estudios.

Muchos aspectos y situaciones de estas las hemos ido observando en los anteriores apartados con el análisis bivariado o trivariado, en las tablas de contingencia o en la comparación de medias. Con ellos hemos conseguido una buena información, además de resultados muy significativos y consistentes. Ahora bien, estas observaciones no permitían analizar la influencia de más de dos variables a la vez, en cambio, esto sí es posible con las regresiones: añadir un conjunto numeroso de variables independientes, para conseguir ver cómo actúan algunas de ellas en presencia de las otras.

### 7.5.1. Regresiones múltiples con los factores resultantes del AFE

Lo primero que veremos es cómo se comportan los factores resultantes del análisis factorial exploratorio que hemos llevado a cabo en el apartado anterior. Presentamos estos resultados en dos tablas. En la primera de ellas (7.51) hemos ido añadiendo los factores uno a uno para ver en qué medida aumenta la cantidad de explicación con cada factor añadido, y para ver cómo varían los coeficientes de los primeros factores al añadir los siguientes. Los factores se van añadiendo a un primer conjunto de variables no relacionadas con el capital social y que explican cierta integración: Tiempo en España, Años de escolarización, Sexo (a partir de la variable *dummy* Hombre), y Situación administrativa. Al controlar por estas variables vemos mejor el efecto del capital social sobre la integración, que de otro modo aparecería sobredimensionado. En la segunda tabla (7.52) hemos realizado la regresión para cada una de las regiones



de origen, para ver cómo el componente étnico y cultural incide en los coeficientes beta del resto de variables independientes.

7.5.1.1. Regresiones de los factores sobre el índice de integración

El primer conjunto de regresiones aparece representado en la tabla 7.51. En primer lugar, hemos regresado las características personales sobre el índice de integración: el tiempo en España, los años de escolarización, ser hombre y la situación administrativa. Sobre esta base hemos ido añadiendo los factores en el orden cronológico que nos parece que se desarrolla el proceso migratorio, ya que creemos que así reflejaremos de forma más realista el peso de las distintas variables independientes. Según este criterio, el primer factor en aparecer es la Atracción familiar, ya que muchas veces antes de que emigre la persona ya hay familiares o conocidos en el país de destino que ejercen esta atracción. En segundo lugar, quizás simultáneamente, se da el factor Estrategia económica familiar de dispersión, pues refleja o bien el paso previo de la toma de decisión del colectivo familiar para que el inmigrante emigre, o bien la puesta en práctica de esta estrategia, como es el envío de remesas. En tercer lugar, hemos puesto el grado de Aceptación que la sociedad de acogida depara a los recién llegados, que se activa cuando estos han llegado al país de destino. Más adelante, en el análisis causal o *path analysis*, pondremos la Aceptación en primer lugar, porque, aunque suceda después de la migración, en un orden de causalidad creemos que va antes: el grado de aceptación puede ejercer alguna influencia en que se escoja un destino u otro, en cambio, las interacciones dentro de una familia que caracterizan tanto la atracción como la estrategia de dispersión no son causa de una mayor o menor aceptación por parte de la sociedad de acogida. En cuarto y quinto lugar, los efectos de los lazos débiles y vinculantes, que se materializan una vez el inmigrante ha pisado el país de destino. Y en sexto lugar, el grado de Asimilación estructural, el grado de entrada en los círculos de autóctonos, que medimos según el número de familiares y miembros del piso con nacionalidad española. Este factor está en último lugar porque entendemos que cuanto más tiempo pase, más probabilidad hay de que los inmigrantes se nacionalicen.

Respecto del conjunto inicial de variables vemos que el tiempo en España no tiene una incidencia significativa en el índice de integración. Nos referiremos a menudo a esta incidencia como el impacto, en este caso, del tiempo en España sobre el índice de integración. Cada año de educación que el inmigrante presenta aumenta 0,061 puntos el índice de integración —que, recordamos, va de 0 a 5 puntos—, y mejorar la si-

tuación administrativa lo aumenta 0,116. Finalmente, ser hombre añade 0,56 puntos al valor estimado del índice.

**Tabla 7.51.**

*Modelos de regresión OLS de los factores de capital social sobre el índice de integración*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
	Personales	Atracción	Estrategia dispersión	Aceptación	Lazo débil	Lazo Vinculante	Asimilación
Constante	0,661 [7,950]***	0,730 [8,626]***	0,739 [8,568]***	0,842 [9,624]***	0,831 [9,495]***	0,862 [9,783]***	0,859 [9,593]***
<b>Variables personales</b>							
Tiempo en España	-0,003 [-0,287]	-0,006 [-0,700]	-0,006 [-0,701]	-0,007 [-0,754]	-0,006 [-0,692]	-0,005 [-0,522]	-0,005 [-0,507]
Años de educación	0,061 [11,376]***	0,058 [10,705]***	0,058 [10,637]***	0,055 [10,053]***	0,055 [10,097]***	0,054 [9,882]***	0,054 [9,877]
Hombre	0,562 [17,210]***	0,549 [16,734]***	0,549 [16,741]***	0,582 [17,589]***	0,583 [17,640]***	0,582 [17,620]***	0,582 [17,482]***
Situación administrativa	0,116 [5,253]***	0,117 [5,306]***	0,115 [5,205]***	0,087 [3,842]***	0,089 [3,938]***	0,08 [3,540]***	0,082 [3,495]***
<b>Factores</b>							
Atracción	-	-0,076 [-4,211]***	-0,077 [-4,242]***	-0,105 [-5,605]***	-0,101 [-5,394]***	-0,110 [-5,797]***	-0,110 [-5,789]***
Estrategia de dispersión familiar	-	-	-0,01 [-0,522]	-0,046 [-2,348]**	-0,045 [-2,292]**	-0,055 [-2,782]***	-0,056 [-2,790]***
Aceptación	-	-	-	0,120 [6,288]***	0,120 [6,296]***	0,128 [6,623]***	0,128 [6,621]***
Lazos débiles	-	-	-	-	0,052 [3,231]***	0,050 [3,105]***	0,050 [3,106]***
Lazos vinculantes	-	-	-	-	-	0,052 [2,838]***	0,053 [2,844]***
Asimilación estr.	-	-	-	-	-	-	-0,004 [-0,219]
R2 ajustado	0,073	0,076	0,076	0,082	0,084	0,085	0,085
E.T.E.	1,20912	1,20731	1,20739	1,20322	1,2022	1,20143	1,20154
F	[110,384]***	[92,119]***	[76,801]***	[71,935]***	[64,354]***	[58,172]***	[52,350]***
Multicolinealidad	no	no	no	no	no	no	no

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
	Personales	Atracción	Estrategia dispersión	Aceptación	Lazo débil	Lazo Vinculante	Asimilación
Comparación modelos							
Variación de R2	0,003	0,000	0,007	0,002	0,001	0,000	
% variación R2	4,11	0,00	7,89	2,44	1,19	0,00	
Variación E.T.E.	-0,0018	0,00008	-0,0041	-0,001	-0,0007	0,0001	
% variación E.T.E.	-0,1497	0,0066	-0,34	-0,084	-0,064	0,0091	
F del incremento	17,729***	0,273	39,538***	10,437***	8,055***	0,048	

N listwise de los 6 modelos = 5.560. La tabla muestra los coeficientes beta sin estandarizar, la t de Student entre corchetes, y el nivel de significación de la beta: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p<0,01. R2: coeficiente de determinación, E.T.E.: error típico de la estimación, Variación de R2 = R2 modelo 2 - R2 modelo 1; % Variación R2 = (R2 modelo 2 - R2 modelo 1)/R2 modelo 1\*100; lo mismo para E.T.E. Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

El conjunto inicial de variables explica por sí solo un 7,3% de la variabilidad del índice de integración. Si observamos los R2 ajustados de cada modelo comprobamos que añadir los factores aumenta levemente el porcentaje de variabilidad de integración explicada. Así mismo, se reduce el error típico de la estimación, lo que indica una mejora en conjunto de la capacidad explicativa de los modelos a medida que se añaden los factores. Viendo las F de los modelos podemos comprobar que todos ellos son estadísticamente significativos en conjunto. Ahora bien, mirando la F del incremento nos damos cuenta de que no todos ellos añaden significativamente capacidad explicativa. Sí lo hacen el Modelo 2 al añadir el factor Atracción (17,729), el Modelo 4 al añadir el factor Aceptación (39,538), el Modelo 5 al añadir el factor Lazo débil y el Modelo 6 al añadir el factor Lazo vinculante (8,055). Y en cambio no la añaden los Modelos 3, con el factor Estrategia de dispersión, y 7, con el factor Asimilación estructural.

Utilizaremos dos maneras de analizar el impacto de las variables independientes en el grado de integración socioeconómica conseguido. Una de ellas consiste en ver directamente el coeficiente beta de una determinada variable, y la otra en observar qué efecto tiene la inclusión de una determinada variable en el impacto de las demás sobre la integración.

Teniendo en cuenta las cuatro primeras variables introducidas, en el segundo modelo vemos que el factor Atracción familiar tiene un impacto negativo en el índice de integración. Así, ya en primer lugar, hay que destacar que la primera regresión que realizamos confirma los resultados que venían mostrando los apartados anteriores. El tamaño de la red familiar y el apoyo proporcionado por la red familiar estaban relacionados con un descenso en el índice de integración. El factor atracción, que está compuesto en gran medida por estas variables, inicialmente es negativo ( $-0,076$ ), pero, además, su impacto sobre el índice de integración va aumentando conforme se controla por el resto de factores. Especialmente significativo es su aumento al añadir el factor Aceptación y el Lazo vinculante. Esto quiere decir que contar con buena aceptación por parte de la sociedad española y con lazos vinculantes hace que el factor atracción familiar y, por tanto, los lazos fuertes, tengan un impacto en la integración aún mayor.

El tiempo en España se mantiene sin significación en todos los modelos. En el breve periodo analizado, de 1996 a 2004, la variable Tiempo en España no es definitiva del grado de integración, y menos ante otras variables como el capital humano y el capital social. Cuando en general sí lo es en grandes lapsos de tiempo. La atracción familiar, además, hace disminuir, aunque muy levemente, la importancia del nivel educativo y del sexo de la persona en el nivel de integración conseguido.

El factor Estrategia económica familiar de dispersión no tiene un impacto estadísticamente significativo en el nivel de integración cuando controlamos por las variables personales. Tampoco imprime un cambio apreciable en el impacto de esas variables sobre el índice.

El factor Aceptación tiene un impacto positivo en el índice de integración. Por cada punto que aumenta este factor el índice sube  $0,120$ . Este factor hace disminuir el peso de los años de escolarización en el grado de integración conseguido, pero en cambio hace aumentar la importancia de ser hombre. Que la sociedad de acogida tenga en cuenta el origen étnico y cultural del inmigrante a la hora de aceptarle favorece un poco más la integración de los hombres que la de las mujeres. En cambio, hace disminuir el efecto de la situación administrativa; eso quiere decir que al pertenecer a uno de los orígenes mejor considerados (Unión Europea o Latinoamérica), estar irregularizado o regularizado importa menos para conseguir mayor integración que al pertenecer a los orígenes menos considerados (Europa del Este o África del Norte).

Disponer de lazos débiles tiene un impacto significativo y positivo, aunque leve, en el índice de integración ( $0,052$ ). Así mismo, no imprime

ninguna variación demasiado perceptible en el comportamiento de las otras variables, cuyos coeficientes beta se quedan prácticamente igual. Algo parejo ocurre con el factor Lazo vinculante, tiene un impacto significativo y leve en el índice (0,052), y hace variar levemente, aunque un poco más que los lazos débiles, el impacto del resto de variables sobre el índice de integración. Finalmente, el factor Asimilación estructural, controlando por todas las variables hasta ahora incluidas, no tiene un impacto significativo sobre el índice. Y tampoco tiene una incidencia destacada en el comportamiento de las otras variables.

De todo ello subrayamos el impacto negativo en la integración social de los factores Atracción familiar y Estrategia de dispersión, y el impacto positivo de los factores Aceptación, Lazo débil y Lazo vinculante.

#### *7.5.1.2. Regresiones de los factores sobre el índice de integración por países*

A fin de comprobar la influencia del origen en los modelos que analizan el impacto del capital social en la integración de los inmigrantes, como aparece en la tabla 7.52, hemos regresado todos los factores sobre el índice de integración tantas veces como orígenes, añadiéndolos en forma de variables independientes dicotómicas. Otra posibilidad era repetir el mismo modelo inicial para submuestras de población de cada origen, pero al hacerlo apenas aparecían coeficientes beta significativos. La ventaja del método que hemos seguido para observar las diferencias entre países es que hay coeficientes beta bastante significativos. Al dicotomizar una variable categórica nominal, el coeficiente beta de la región de origen queda referido a la variable ausente, que en este caso serán el resto de orígenes no incluidos.

Hay que fijarse también que no hemos incluido el factor Aceptación. El motivo es que estaba compuesto principalmente por la variable Escala de aceptación, la cual otorgaba un valor a cada región de origen, y esto provocaba una alta multicolinealidad cuando ahora hemos introducido los orígenes como variables independientes. Como nos interesaba ver el efecto de estos sobre las demás variables y factores, hemos decidido eludir la inclusión del factor Aceptación.

El primer modelo incluye el impacto de todos los orígenes sobre el índice de integración, y vemos que todos son significativamente negativos, respecto del ausente, la Unión Europea, que sería el único origen que tiene un impacto positivo en la integración social. Controlando por todas las demás variables, los orígenes que favorecen menos la integración del inmigrante son África del Norte, con 0,71 puntos menos con respecto a los de la Unión Europea, y África Central y del Sur, con 0,61

puntos menos. Esto queda confirmado más adelante, cuando mostramos los orígenes dicotomizados uno a uno, y el grupo de referencia son todos los demás orígenes. En ese caso vemos que ser de África del Norte da 0,37 puntos menos de integración que el resto de orígenes, y ser de África Central y Sur un 0,17 menos.

Algunos factores y variables aparecen significativos para todos los orígenes, salvo la variable Tiempo en España y los factores Estrategia de dispersión y Asimilación estructural, que no aparece significativo en ninguno. Si recordamos la primera serie de modelos de regresión, ahora comprobamos que añadir los orígenes no cambia sustancialmente los resultados de los mismos. Ahora bien, la utilidad de esta serie de modelos es comprobar que, teniendo en cuenta el nivel educativo, el sexo y la situación administrativa, proceder de un continente u otro incide de diferente forma en el papel que juegan las distintas dimensiones del capital social.

Encontramos una diferencia con los resultados que habíamos visto en los análisis bivariados referente al peso de la red familiar, los cuales reflejaban que esta era una carga para todos los orígenes, excepto para la Unión Europea y África Central y del Sur. Estos dos últimos orígenes eran los únicos que presentaban mayor integración cuanto mayor red familiar y apoyo de esta recibían, si bien los primeros de forma más clara que los segundos. Ahora bien, con el análisis de regresión múltiple, que controla este efecto del peso de la familia sobre la integración por muchas otras variables, vemos un resultado diferente. El factor Atracción, que descansa en el peso del tamaño de la familia y del apoyo que esta dispensa, tiene un impacto negativo en la integración de todos los orígenes, un poco más negativo en los latinoamericanos (-0,083) y en los de África Central y del Sur (-0,081), mientras que a quien menos perjudica es a los norteafricanos (-0,071).

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

**Tabla 7.52.**

*Modelos de regresión OLS de los factores de capital social sobre el índice de integración por regiones de origen*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Variables	Todos	UE	Europa Este	África Norte	África	Latinoamérica	Asia Central
Constante	1,140 [6,722]***	0,754 [8,544]***	0,710 [7,838]***	0,791 [8,972]***	0,760 [8,600]***	0,717 [8,042]***	0,750 [8,484]***
<b>Variables personales</b>							
Tiempo en España	0,004 [0,457]	-0,006 [-0,600]	-0,003 [-0,352]	0,004 [0,431]	-0,005 [-0,515]	-0,004 [-0,470]	-0,005 [-0,539]
Años de educación	0,051 [9,221]***	0,057 [10,515]***	0,056 [10,287]***	0,052 [9,460]***	0,057 [10,374]***	0,057 [10,450]***	0,057 [10,514]***
Hombre	0,597 [17,683]***	0,548 [16,586]***	0,551 [16,676]***	0,589 [17,599]***	0,555 [16,760]***	0,562 [16,820]***	0,549 [16,570]***
Situación administrativa	0,102 [4,355]***	0,107 [4,656]***	0,119 [5,092]***	0,104 [4,544]***	0,111 [4,805]***	0,104 [4,461]***	0,111 [4,824]***
<b>Factores</b>							
Atracción	-0,070 [-3,752]***	-0,075 [-4,064]***	-0,073 [-3,936]***	-0,071 [-3,836]***	-0,081 [-4,356]***	-0,083 [-4,449]***	-0,078 [-4,228]***
Estrategia dispersión	-0,006 [-0,328]	-0,003 [-0,139]	-0,008 [-0,414]	-0,020 [-1,031]	-0,012 [-0,643]	-0,024 [-1,226]	-0,014 [-0,736]
Lazos débiles	0,048 [2,982]***	0,051 [3,164]***	0,051 [3,138]***	0,047 [2,949]***	0,050 [3,111]***	0,050 [3,092]***	0,050 [3,114]***
Lazos vinculantes	0,040 [2,182]**	0,031 [1,667]*	0,036 [1,937]*	0,045 [2,457]**	0,035 [1,924]*	0,040 [2,170]**	0,036 [1,947]*
<b>Asimilación</b>							
estructural	4,230E-04 [0,023]	-0,003 [-0,169]	0,011 [0,624]	0,004 [0,225]	0,006 [0,356]	-0,002 [-0,095]	0,005 [0,273]
<b>Orígenes</b>							
UE	-	0,397 [2,778]***	-	-	-	-	-
Europa Este	-0,323 [-2,207]**	-	0,076 [1,904]*	-	-	-	-
África Norte	-0,706 [-4,705]***	-	-	-0,363 [-6,597]***	-	-	-
África Central y Sur	-0,612 [-3,558]***	-	-	-	-0,224 [-2,259]**	-	-
Latinoamérica	-0,340 [-2,378]**	-	-	-	-	0,087 [2,511]**	-

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Asia Central y Sur	-0,375 [-2,306]**	-	-	-	-	-	0,016 [0,187]
R2 ajustado	0,086	0,079	0,078	0,085	0,078	0,078	0,077
E.T.E.	1,20049	1,20544	1,20588	1,20157	1,20572	1,20559	1,20627
F	[38,436]***	[48,428]***	[47,984]***	[52,315]***	[48,144]***	[48,275]***	[47,594]***
Multico- linealidad Europa Este, África Norte, Latinoamérica	sí	no	no	no	no	no	no

N listwise de los siete modelos = 5.560. La tabla muestra los coeficientes beta sin estandarizar, la t de Student entre corchetes, y el nivel de significación de la beta: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p <0,01. R2: coeficiente de determinación, E.T.E.: error típico de la estimación.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

La incidencia del factor Lazo débil en el índice de integración es muy similar en todos los orígenes. Todos se sitúan alrededor del 0,050. Presentan un coeficiente beta ligeramente superior los inmigrantes de la Unión Europea y de Europa del Este (ambos con un coeficiente beta de 0,051) y uno ligeramente inferior los norteafricanos (0,047). La teoría dice que los mejor situados en la estructura social podrán sacar más rendimiento de los lazos débiles. Además, coincide que los inmigrantes de Europa del Este son los más individualistas o menos colectivistas, comparados con los otros orígenes (por ejemplo, emigran con menos familiares). Así que tiene cierta lógica que los lazos débiles proporcionen más integración a estos orígenes que a los demás.

Ahora bien, con los lazos vinculantes sucede algo distinto. Los coeficientes beta con mayor impacto sobre la integración están entre los inmigrantes de África del Norte (0,045) y Latinoamérica (0,040). En cambio, los europeos comunitarios presentan el menor impacto (0,031), lo cual indica que su integración depende menos de los lazos vinculantes que en el resto de orígenes. Podemos hallar una explicación recordando las principales variables de este factor: Venir a España con un precontrato y Haber encontrado vivienda a través de una institución. Entonces vemos que la integración de los europeos comunitarios es más directa y mediada por el mercado a través de su currículum que por preacuerdos con empresas o ayudas institucionales. Quienes dependen más de estas últimas son los orígenes más desfavorecidos y excluidos. En cambio, los europeos comunitarios puntúan bajo en las mismas.



### 7.5.2. Regresiones de las variables sobre el índice de integración

Una vez regresados los factores, hemos construido otras series de modelos con grupos de variables en lugar de factores. Para ello hemos escogido aquellas variables con los coeficientes factoriales más grandes. Hemos ido añadiendo uno a uno grupos de variables que representan a cada uno de los anteriores factores, lo que nos ha permitido observar cuanta variabilidad explicaba cada grupo, así como el comportamiento de determinadas variables al controlarlas por otras. Hemos mantenido el criterio de introducir los grupos de variables siguiendo una posible secuencia cronológica del proceso migratorio.

Hay que empezar señalando la inclusión de la variable categórica Región de origen. Para hacerlo hemos tenido que excluir el PIB per cápita en 1996, por la alta multicolinealidad que mantienen ambas variables. Si observamos las F del incremento vemos que los grupos que presentan un mayor aumento de explicación significativa son Lazos débiles y Regiones de origen.

El impacto del tiempo en España, del nivel de estudios y de ser hombre son prácticamente iguales que en los modelos anteriores. En cambio, al quitar el PIB del país de origen en 1996, la situación administrativa adquiere importancia. Lo cual nos indica la conveniencia de incluir el PIB como variable de control.

**Tabla 7.53.**

*Modelos de regresión OLS sobre el índice de integración por grupos de variables*

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Variables independientes	Perso- nales	Atrac- ción	Estra- tegia disper- sión	Lazo débil	Lazo vincu- lante	Asimila- ción	Regio- nes de origen
constante	0,632 [7,686]***	0,747 [8,235]***	0,744 [7,742]***	0,712 [7,410]***	0,710 [7,382]***	0,698 [7,229]***	1,249 [7,348]***
<b>Variables personales</b>							
Tiempo en España	-0,001 [-0,079]	-0,002 [-0,177]	-0,000196 [-0,022]	-1,75E-005 [0,002]	0,001 [0,137]	0,001 [0,165]	0,010 [1,146]
Años de escolarización	0,064 [12,058]***	0,063 [11,725]***	0,060 [11,190]***	0,060 [11,132]***	0,059 [11,018]***	0,059 [11,088]***	0,053 [9,737]***

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
<b>Variables independientes</b>	<b>Perso- nales</b>	<b>Atrac- ción</b>	<b>Estra- tegia dispersión</b>	<b>Lazo débil</b>	<b>Lazo vincu- lante</b>	<b>Asimila- ción</b>	<b>Regio- nes de origen</b>
Hombre	0,561 [17,405]***	0,548 [16,818]***	0,553 [16,943]***	0,556 [17,071]***	0,554 [16,993]***	0,548 [16,714]***	0,596 [17,784]***
Situación adminis- trativa	0,115 [5,287]***	0,112 [5,132]***	0,113 [5,185]***	0,113 [5,196]***	0,108 [4,956]***	0,124 [5,254]***	0,117 [4,943]***
<b>Atracción</b>							
Emigró por reagru- pación familiar	- -	-0,107 [-2,820]***	-0,106 [-2,768]***	-0,083 [-2,156]**	-0,076 [-1,978]**	-0,075 [-1,935]*	-0,065 [-1,684]*
Consiguió el primer trabajo por familiares	- -	-0,074 [-2,066]**	-0,075 [-2,077]**	-0,081 [-2,252]**	-0,084 [-2,331]**	-0,085 [-2,368]**	-0,109 [-3,017]***
<b>Estrategia de dispersión</b>							
Tiene planeado traer familiares	- -	-0,105 [3,139]***	-0,105 [-3,139]***	-0,102 [-3,026]**	-0,106 [-3,158]***	-0,108 [-3,230]***	-0,071 [-2,037]**
Contacto telefónico frecuente	- -	0,084 [2,410]**	0,084 [2,410]**	0,075 [2,166]**	0,071 [2,049]**	0,067 [1,926]*	0,079 [2,277]**
<b>Lazos débiles</b>							
Un amigo le acogió al llegar	- -	- -	- -	0,158 [4,108]***	0,156 [4,064]***	0,153 [3,981]***	0,145 [3,805]***
<b>Lazos vinculantes</b>							
Vino con una pro- puesta de trabajo	- -	- -	- -	- -	0,139 -	0,141 [2,992]***	0,147 [3,029]***
<b>Asimilación estructural</b>							
N.º de familiares con nacionalidad española	- -	- -	- -	- -	- -	- -	-0,014 [-1,755]*
<b>Regiones de origen</b>							
UE							-
(variable de refe- rencia)							-
Europa Este							-0,490 [-3,529]***
África Norte							-0,871 [-6,092]***
África Central y Sur							-0,740 [-4,476]***
Latinoamérica							-0,487 [-3,645]***
Asia Central y Sur							-0,529 [-3,402]***
R2 ajustado	0,074	0,076	0,078	0,080	0,081	0,082	0,092
E.T.E.	1,21400	1,21291	1,21165	1,20998	1,20915	1,20893	1,20238

## 7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
Variables independientes	Personales	Atracción	Estrategia dispersión	Lazo débil	Lazo vinculante	Asimilación	Regiones de origen
F	[116,186]***	[79,655]***	[61,610]***	[56,790]***	[52,078]***	[47,640]***	[37,344]***
Multicolinealidad	-	-	-	-	-	-	sí este, afrn latín
<b>Comparación modelo</b>	Personales	Atracción	Estrategia dispersión	Lazo débil	Lazo vinculante	Asimilación	Regiones de origen
Variación de R2	-	0,002	0,002	0,003	0,001	0,000	0,011
% variación R2	-	2,70	2,63	3,84	1,25	-	13,41
Variación E.T.E.	-	-0,00109	-0,00126	-0,00167	-0,00083	-0,00022	-0,00655
% variación E.T.E.	-	-0,0897	-0,103	-0,137	-0,0685	-0,0181	0,541
F del incremento	-	6,174***	6,977***	16,875***	8,954***	3,079*	13,547***

N listwise de los siete modelos = 5.759. La tabla muestra los coeficientes beta sin estandarizar, la t de Student entre corchetes, y el nivel de significación de la beta: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p <0,01. R2: coeficiente de determinación, E.T.E.: error típico de la estimación. Variación de R2 = R2 modelo 2 - R2 modelo 1; % Variación R2 = (R2 modelo 2 - R2 modelo 1)/R2 modelo 1; lo mismo para E.T.E.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Por lo que se refiere al primer grupo, el de atracción familiar, hemos conservado la variable Emigró por reagrupación familiar, que presenta un impacto significativo y negativo sobre el índice, haberlo hecho disminuye 0,107 puntos el grado de integración respecto de los que no lo han hecho. Y también la variable Consiguió el primer trabajo por familiares tiene un impacto negativo en el índice de integración (-0,074). La atracción familiar hace disminuir el peso de los años de escolarización y de la situación administrativa.

La estrategia de dispersión familiar hace aumentar la capacidad explicativa del modelo, siendo la F del incremento de 6,977. Está representada por la variable Tiene planeado traer familiares, que presenta un impacto negativo, y que hace disminuir 0,105 puntos la integración. Y también por la variable Contacto telefónico frecuente, que en este caso hace aumentar la integración 0,084 puntos. Estas dos variables hacen disminuir el peso del nivel de estudios sobre la integración.

Como avanzábamos, los lazos débiles añaden capacidad explicativa al modelo, con una F del incremento de 16,875. De este grupo hemos seleccionado la variable Un amigo le acogió al llegar, la cual tiene un impacto positivo en el índice de integración. Contar con un amigo aumenta un 0,158 puntos el índice de integración respecto de los que no han contado

con ninguno. Así mismo, esta variable sigue disminuyendo el impacto de conseguir un trabajo a través de familiares y del contacto telefónico con el país de origen. En cambio, hace que aumenten su impacto las variables Emigró por reagrupación y Tiene planeado traer familiares.

Los lazos vinculantes se comportan de forma bastante parecida a los lazos débiles. También añaden capacidad explicativa al modelo, con una F del incremento de 8,954. Están representados por la variable Vino con una propuesta de trabajo, que aumenta el índice de integración en 0,139 puntos. En cuanto al efecto sobre las otras variables, disminuye el efecto de la situación administrativa, de conseguir el trabajo a través de familiares, de tener planeado traer familiares, del contacto telefónico frecuente y de la acogida proporcionada por un amigo.

La asimilación estructural añade muy poca capacidad explicativa al modelo, con la F del incremento de 3,079. La variable Número de familiares con nacionalidad española o nacidos en España, que representa la asimilación estructural, presenta un impacto tan leve que podemos considerar que es inexistente. Respecto a la influencia sobre otras variables, hace que la situación administrativa, la reagrupación familiar, conseguir trabajo por familiares y venir con una propuesta de trabajo aumenten su impacto sobre la integración. Y hace que tener planeado traer familiares, contactar frecuentemente con el país de origen y tener un amigo que le acoja disminuyan su impacto sobre la integración.

Finalmente, cuando añadimos las regiones de origen, el modelo en conjunto gana capacidad explicativa, con un F del incremento de 13,547. Los cinco orígenes presentan impactos significativos, aunque negativos. El origen que no aparece es el de referencia, la Unión Europea, y es el único que tiene un impacto positivo sobre el índice de integración; corroborando un resultado que ha ido apareciendo a lo largo de todo el análisis empírico. Respecto a los demás orígenes, haber nacido en Europa del Este supone 0,49 puntos menos de integración que haberlo hecho en la Unión Europea, haber nacido en África del Norte 0,871 puntos menos, en África Central y del Sur 0,740 puntos menos, en Latinoamérica 0,487 menos y en Asia Central y del Sur 0,529 puntos menos. Con lo que Latinoamérica es el segundo origen que mayor integración proporciona. A grandes rasgos, el orden que cogen los impactos sobre la integración, según los diferentes orígenes, coincide con la escala de aceptación que la sociedad española muestra sobre estos —con la excepción de Europa del Este y África Central y del Sur, que se intercambian las posiciones—.

La introducción de los orígenes en el modelo genera cambios de diferente signo en los impactos de las demás variables sobre la integración.

Aumentan su impacto la reagrupación familiar, planear traer familiares, el contacto telefónico frecuente y venir con una propuesta de trabajo. Y disminuyen su impacto el nivel de estudios, la situación administrativa, conseguir trabajo por familiares y tener un amigo que le acoja. Por todo ello consideramos que son un conjunto de variables que es necesario incluir en el modelo.

Con este grupo de regresiones hemos simplificado el número de variables, con lo que los modelos han ganado consistencia y claridad. Así mismo, destacamos que, en grandes líneas, se mantienen los resultados obtenidos con versiones extensas de los modelos que no han sido incluidas por razones de espacio, lo que sirve para corroborar y reforzar estos resultados: La atracción familiar no genera un impacto positivo sobre la integración, a no ser que se combine con la estrategia de dispersión, con asimilación estructural y con los otros tipos de lazo. De forma parecida, la estrategia de dispersión gana impacto positivo sobre la integración si se combina con los tres tipos de lazo. Constatamos que los lazos débiles y vinculantes tienen un impacto positivo directo sobre el índice de integración y complementan, con alguna excepción, todas las demás variables a la hora de conseguir integración. La asimilación estructural apenas tiene impacto, pero se complementa bien con las otras variables para conseguir mayor integración. Y, finalmente, es necesario incluir de alguna forma u otra —con las variables PIB del país de origen, Escala de aceptación o Regiones de origen— los orígenes de los inmigrantes en los modelos, porque cambia significativamente el impacto del resto de variables. Constatamos que, en general, ser de la Unión Europea aumenta el impacto sobre el índice de integración, y ser de los otros orígenes lo disminuye. Y lo hace de forma diferente según los orígenes, con una jerarquía entre ellos que coincide en gran medida con la aceptación que la sociedad española expresa hacia los mismos. El impacto de variables como el nivel educativo, el papel de la ayuda familiar o el de los lazos débiles varía sustancialmente si estamos hablando de un europeo comunitario o de un norteafricano.

## 7.6. Análisis causal o *path analysis* del papel del capital social sobre la integración de los inmigrantes

Como apuntábamos en el apartado metodológico, el sentido del *path analysis* es realizar alguna aportación a la teoría a partir de elementos empíricos. De las hipótesis de trabajo y de los análisis realizados hasta

este momento hemos extraído una serie de cuestiones que abordaremos con el análisis causal. Estas son: la posición estructural de la aceptación social; el papel —por separado y combinado— de la estrategia de dispersión familiar y de la atracción familiar; el papel de la asimilación —por separado y combinada— con la atracción familiar; en qué medida los lazos fuertes dificultan o favorecen la integración social; y el efecto de la combinación de lazos fuertes, débiles y vinculantes sobre el grado de integración. En base a estas cuestiones hemos seleccionado las variables, establecido su posición en el esquema y las relaciones causales entre ellas. A continuación, exponemos los aspectos teóricos y empíricos que nos han guiado en tal cometido.

Respecto a la posición estructural de la Aceptación social hay que decir que una de las hipótesis de este trabajo es que los distintos orígenes étnicos y culturales consiguen *ceteris paribus* diferente nivel de integración en virtud del grado de aceptación que la sociedad muestre hacia ellos. Partimos del supuesto de que al inicio de las olas migratorias, como es el caso de España en los años noventa, la sociedad de acogida mantiene un comportamiento hacia la inmigración más basado en la imagen preestablecida de los grupos inmigrantes que por la experiencia directa. Partimos, así mismo, de la tesis ampliamente aceptada de que la decisión del sitio hacia donde emigrar depende de lazos históricos, como los vínculos coloniales y económicos, que en este caso estarían reflejados por la Aceptación social; solo hay que pensar en los lazos con Latinoamérica y la aceptación que despierta. Así, se puede ver, de forma más clara que en el apartado anterior, que la relación causal más lógica es la que va de la Aceptación social hacia el resto de variables y no al revés. El grado de aceptación social puede influir en la decisión de emigrar hacia un determinado país. En cambio, la estrategia familiar de dispersión difícilmente influirá en la escala de aceptación de los colectivos. Para representar esta variable hemos utilizado el factor resultante del AFE, que estaba compuesto principalmente por las variables Escala de aceptación social, Dominio del idioma español y PIB del país de origen en 1996. La Aceptación social es la variable del *path diagram* que ubicamos en la posición más estructural, la única variable completamente exógena, por eso aparece en la parte izquierda del esquema. El resto de variables, incluido el Índice de integración, recibe influencia directa de esta.

La Estrategia familiar de dispersión es la primera de las variables intervinientes que representamos a continuación. La estrategia se gesta bien en origen, bien en destino por inmigrantes pioneros. En todo caso, tiene lugar antes de que el entrevistado haya realizado el viaje, por eso

la ponemos antes que la atracción o la asimilación. En las regresiones vimos que la estrategia de dispersión tenía un impacto negativo en el índice de integración. Pero también vimos que presentaba una interacción interesante con la atracción familiar, lo que hacía pensar que la combinación de ambas variables podía generar mayor integración que las mismas por separado. Para comprobarlo observaremos si los efectos indirectos de Estrategia de dispersión —los que pasan por Atracción familiar— reducen de manera significativa el impacto negativo de los directos. Así mismo, hemos puesto la estrategia de dispersión influyendo a la asimilación, ya que es anterior a la misma. La Estrategia de dispersión la hemos representado con el factor resultante del factorial, que estaba compuesto principalmente por las variables Frecuencia con la que envía remesas al país origen, Tiene pensado traer familiares, PIB del país de origen en 1996, Viajó solo, Trabaja en un nicho laboral.

La asimilación estructural, entendida como la entrada en los círculos sociales autóctonos, juega un papel ambiguo en la integración del inmigrante; el grado de integración, tal y como apunta la Teoría de la asimilación segmentada, dependerá de si el inmigrante se asimila a las clases medias o a las clases bajas. Así mismo, el análisis de regresión llevado a cabo mostraba que la asimilación estructural apenas tiene impacto en el índice de integración, pero que ejercía una influencia positiva, aumentando el impacto de las demás variables sobre la integración. Para representar la asimilación estructural hemos cogido el factor del AFE, cuyas principales variables eran Porcentaje de compañeros de piso de otro país de origen, Total de familiares y compañeros de piso con nacionalidad o nacidos en España y Consiguió la vivienda a través de familiares. Lo que en cierta medida sería un *proxy* del concepto de asimilación, ya que no aparecen todas las amistades del inmigrante con nacionalidad española, solo los familiares y compañeros de piso. Con todo, queremos ver si el análisis causal aporta algún elemento significativo que ayude a aclarar el papel de la asimilación estructural en la integración del inmigrante. La asimilación estructural y la atracción familiar se influyen mutuamente, con lo que podía ser una oportunidad para ensayar un modelo de ecuaciones simultáneas, pero a fin de hacer más sencillo el análisis hemos escogido representar solo una dirección. Viene representada en el Modelo A, en el que primero ubicamos el apoyo recibido y a continuación la entrada en círculos autóctonos.

¿Cuál es el efecto directo e indirecto de los lazos fuertes representados por la atracción familiar? Si bien en la teoría hemos visto la importancia que tiene para el inmigrante contar con una red social de apoyo en destino, los datos analizados no muestran que esto se traduzca en un

mayor logro socioeconómico. Ahora tenemos oportunidad de profundizar esta cuestión viendo los efectos directos e indirectos de la atracción familiar sobre la integración. Con los efectos indirectos vemos qué modificación experimentan los lazos fuertes a su paso por los débiles y los vinculantes. Por eso situamos los primeros en una posición anterior o más estructural que los segundos. Si los efectos indirectos reducen el impacto negativo de los lazos fuertes, se presentarán como impulsores de la movilidad ascendente; si no lo consiguen, significará que el peso de los lazos fuertes es mayor que la ayuda que puedan proporcionar los débiles y vinculantes.

Para indicar la atracción familiar hemos utilizado la escala de lazos fuertes que incluía las preguntas Un familiar le acogió al llegar, Un familiar le cedió la vivienda, Un familiar le encontró el primer trabajo. Son acontecimientos que suceden al llegar el inmigrante, por tanto, los hemos situado a continuación de la estrategia de dispersión. Hemos escogido la escala de lazos fuertes en lugar del factor de Atracción, porque la primera aporta más capacidad explicativa al modelo y presenta impactos más significativos.

Otra de las proposiciones importantes que extraíamos de la teoría general de redes sociales es que la combinación de diferentes tipos de lazo proporciona mayor integración. Había que ver qué sucedía y cómo se comportaba en el caso especial de la inmigración en su primera etapa en el país de destino. Para ello están los lazos débiles y vinculantes en una posición plenamente interviniente, recibiendo la incidencia de otras variables en posiciones más estructurales —la aceptación social, la atracción familiar y la asimilación—. Los lazos débiles y los lazos vinculantes a menudo se establecen cuando el inmigrante ha llegado, muchas veces después de los lazos fuertes. Pero puede ser que suceda antes, ya que una proporción de inmigrantes llegan solos o sin ningún lazo fuerte en el país de destino. Por eso los hemos situado prácticamente simultáneos a la atracción familiar, aunque, por los motivos explicados anteriormente, recibiendo influencia de estos. Los lazos débiles vienen representados con el factor del AFE, por las variables Le acogió un amigo al llegar, Le acogió un conocido al llegar y Le influyó un amigo a emigrar. Los lazos vinculantes están representados por el factor de Lazos vinculantes, cuyos componentes principales eran Vino con una propuesta de trabajo y Le acogió un empresario cuando llegó.

La variable latente de Integración social está compuesta por el Prestigio ocupacional y por los Ingresos. Hemos decidido sacar los otros componentes del índice de integración (la movilidad laboral y las condiciones en la vivienda) porque presentaban poca explicación de la variable



latente ( $b = 0,039$  y  $b = 0,040$ , respectivamente). Así mismo, debido a que presentaban comportamientos con las variables independientes suficientemente diferente, hemos realizado otro modelo con las cuatro variables dependientes del índice desagrupadas, sustituyendo la variable latente.

### 7.6.1. Modelo A. *Path analysis* sobre una variable latente de integración social

Identificación del modelo A. Para ocho variables manifiestas ( $k$ ):  $[(k+1)(k)]/2 = [(8+1)(8)]/2 = 72/2 = 36$ . Tenemos treinta y seis varianzas y covarianzas empíricas. Tenemos veintiocho parámetros sobre los cuales queremos tener información. Con treinta y seis piezas de información empírica y veintiocho parámetros a calcular resultan ocho grados de libertad. Por lo tanto, el modelo está sobreidentificado, lo que permite conseguir los parámetros y las varianzas de los errores a partir de la información proporcionada por la ENI 07.

Ajuste del Modelo A. Por un lado, tenemos que la gran mayoría de los  $p$ -valores de los parámetros de cada tramo de camino del *path analysis* es menor a 0,10 y por lo tanto significativo (a un nivel de confianza del 90%). Por otro lado, todos los índices utilizados muestran que el ajuste es bueno. Tenemos un  $\chi^2$  significativamente distinto de cero. Tenemos un RMSEA y un SRMR inferiores a 0,05. Y tenemos el CFI y el TLI superiores a 0,9.

$\chi^2 = 18,444$ ; g.l. = 8;  $p$ -valor = 0,0181

SRMR = 0,011 RMSEA

Estimate = 0,014

I.C. 90% = 0,006 – 0,023

$P$ -valor (RMSEA  $\leq$  0,05) = 1,000

CFI = 0,986

TLI = 0,953

Ecuaciones estructurales del modelo A:

$FEEFD = 0,090 \cdot FACEPT [5,387]^{***} + 0,992$

$ELAZF = 0,151 \cdot FACEPT [8,366]^{***} - 0,023 \cdot FEEFD [-1,343] + 0,977$

$FASIMIL = 0,087 \cdot FACEPT [5,763]^{***} - 0,104 \cdot FEEFD [-6,536]^{***} + 0,069 \cdot ELAZF [4,795]^{***} + 0,976$

$$\text{FLAZDEB} = -0,008 \cdot \text{FEEFD} [-0,480] - 0,107 \cdot \text{ELAZF} [-6,652]^{***} + 0,004 \cdot \text{FASIMIL} [0,283] + 0,989$$

$$\text{FLAZVIN} = 0,032 \cdot \text{FEEFD} [1,753]^* - 0,107 \cdot \text{ELAZF} [-6,155]^{***} + 0,029 \cdot \text{FASIMIL} [1,752]^* + 0,987$$

$$\text{INTEGRA} = 0,209 \cdot \text{FACEPT} [9,562]^{***} - 0,074 \cdot \text{FEEFD} [-3,078]^{***} + 0,002 \cdot \text{FASIMIL} [0,106] - 0,206 \cdot \text{ELAZF} [-10,291]^{***} - 0,017 \cdot \text{FLAZDEB} [-0,802] + 0,218$$

$$\cdot \text{FLAZVIN} [6,467]^{***} + 0,869$$

$$\text{OCUP2P} = 0,662 \cdot \text{INTEGRA} [15,708]^{***} + 0,561 \text{ INGREHR} = 0,648 \cdot \text{INTEGRA} [13,622]^{***} + 0,580$$

Varianza total explicada por el modelo:

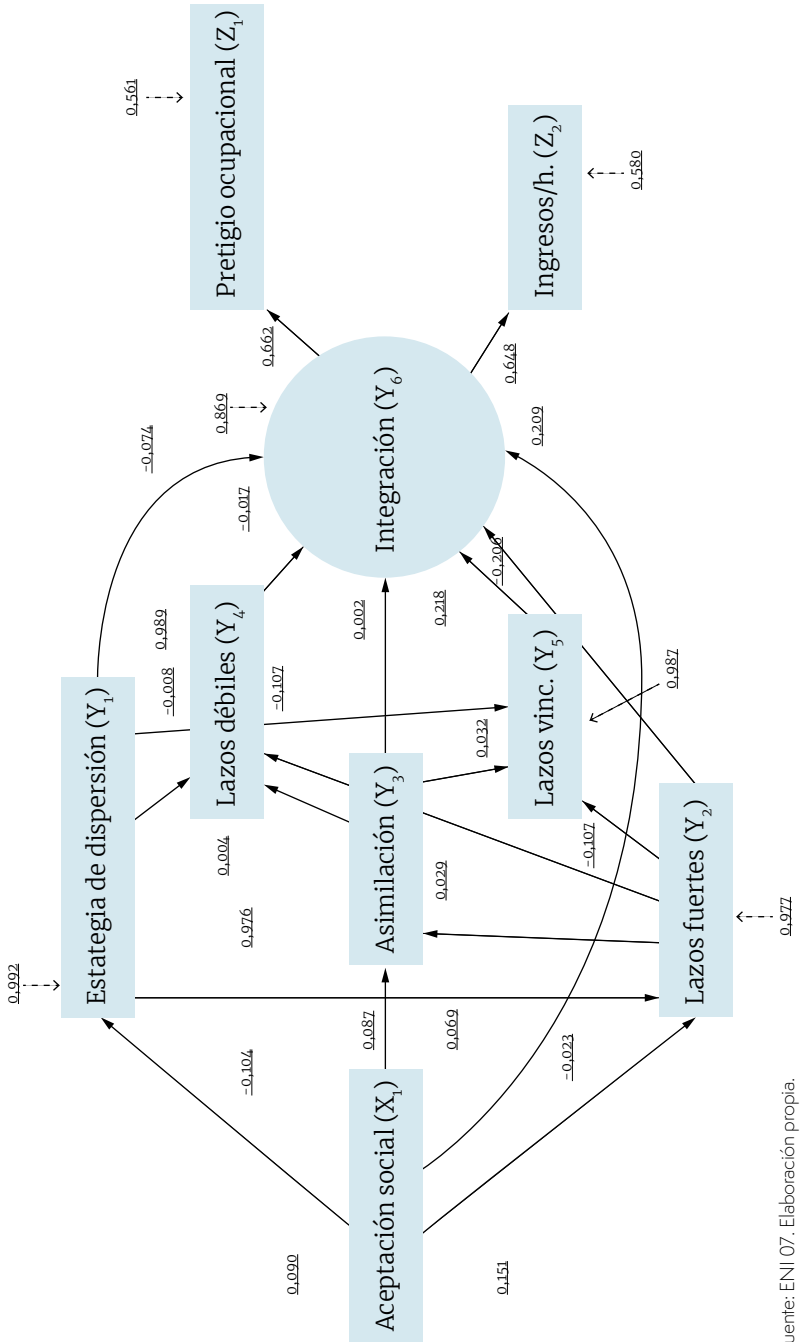
$$\zeta = \sqrt{(1-R^2)} = \sqrt{(1-0,131)} = \sqrt{0,869} = 0,9322$$

$$\text{Varianza total} = 1 - (\zeta)^2 = 1 - 0,93222 = 0,131$$

El modelo explica un 13,1% de la varianza de la variable latente Integración social.

**Gráfico 7.6**

Modelo A. Path diagram sobre variable latente de integración social



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

**Tabla 7.54.**

*Efectos directos, indirectos y totales de las variables del Modelo A sobre la variable latente Integración social*

	Directos	Indirectos	Totales
Aceptación social	0,209***	-0,039***	0,170***
Estrategia de dispersión	-0,074***	0,011*	-0,062**
Asimilación estructural	0,002	0,006*	0,009
Lazos fuertes	-0,206***	-0,021***	-0,227***

Nivel de significación: \* $0,10 > p > 0,05$ ; \*\*  $0,05 > p > 0,01$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Con estos resultados podemos confirmar las siguientes cuestiones que enunciábamos al inicio de este apartado:

La aceptación social y los lazos vinculantes son las únicas variables que tienen un impacto directo positivo en la integración social de los inmigrantes, de 0,209 y 0,218 respectivamente. La aceptación social ve reducido su impacto positivo en su paso por las variables intervinientes Estrategia de dispersión y Lazos fuertes por separado. Lo vemos reflejado en el hecho que los efectos indirectos disminuyen el impacto de la aceptación social sobre la integración (-0,039). Cuantos menos lazos fuertes y menos estrategia de dispersión, más integración conseguirán los inmigrantes. Ahora bien, la Estrategia de dispersión ve reducido su impacto negativo debido a los efectos indirectos. La atracción familiar, entre otras, reduce el impacto negativo de la estrategia de dispersión. De esta manera obtenemos una primera confirmación de que la Estrategia de dispersión y los Lazos fuertes, por separado, producen un impacto negativo en la integración (lo cual se puede comprobar con sus betas,  $b = -0,074$  y  $b = -0,206$ , respectivamente), pero combinados no presentan incidencia (0,0047).

El análisis causal permite comprobar una proposición de la teoría de redes; a saber, que desde una mayor posición social se puede sacar más rendimiento de los lazos débiles y vinculantes. Podemos comprobar esto si los efectos indirectos de la asimilación, que pasan a través de estos lazos, aumentan la integración. Y, efectivamente, los resultados obtenidos muestran un leve aumento del efecto de la asimilación sobre la integración a su paso por los lazos vinculantes. Esto indicaría que desde buenas posiciones se puede sacar más rendimiento a los diferentes tipos de lazo. Así mismo, los lazos fuertes al pasar por la asimilación también ven aumentado levemente su impacto.

La variable Lazos fuertes ve aumentado su impacto negativo sobre la integración con los efectos indirectos (-0,021), esto es, a su paso por los lazos débiles y vinculantes. Esto supone que los lazos débiles y vinculantes no pueden revertir el impacto negativo de los lazos fuertes. Lo cual confirma la dificultad de la movilidad ascendente en esta primera etapa, y el efecto negativo de los lazos fuertes en cuanto a promoción social se refiere.

### 7.6.2. Modelo B. *Path analysis* sobre cuatro variables del índice de integración

Identificación del modelo B. Para diez variables manifiestas (k):  $[(k+1)(k)]/2 = [(10+1)(10)]/2 = 110/2 = 55$ . Tenemos cincuenta y cinco varianzas y covarianzas empíricas. Tenemos cincuenta y dos parámetros sobre los cuales queremos tener información. Cincuenta y cinco piezas de información empírica y cincuenta y dos parámetros a calcular, nos da tres grados de libertad. Por lo tanto, el modelo está sobreidentificado, lo que permite calcular todos los parámetros.

Ajuste del Modelo B. Por un lado, tenemos que la gran mayoría de los p-valores de los parámetros de cada tramo del camino del *path analysis* es menor a 0,1, y por lo tanto significativo. Por otro lado, todos los índices utilizados muestran que el ajuste es bueno. Exceptuando el Chi<sup>2</sup>, el resto son significativos. Tenemos un RMSEA y un SRMR inferiores a 0,05. Y tenemos el CFI y el TLI superiores a 0,9.

Chi<sup>2</sup> = 0,626; g.l. = 3; p-valor = 0,8906

SRMR = 0,002 RMSEA

Estimate = 0,000

I.C. 90% = 0,000 – 0,010

P-valor (RMSEA <= 0,05) = 1,000

CFI = 1,000

TLI = 1,011

Cálculo de los parámetros modelo B.<sup>1</sup>

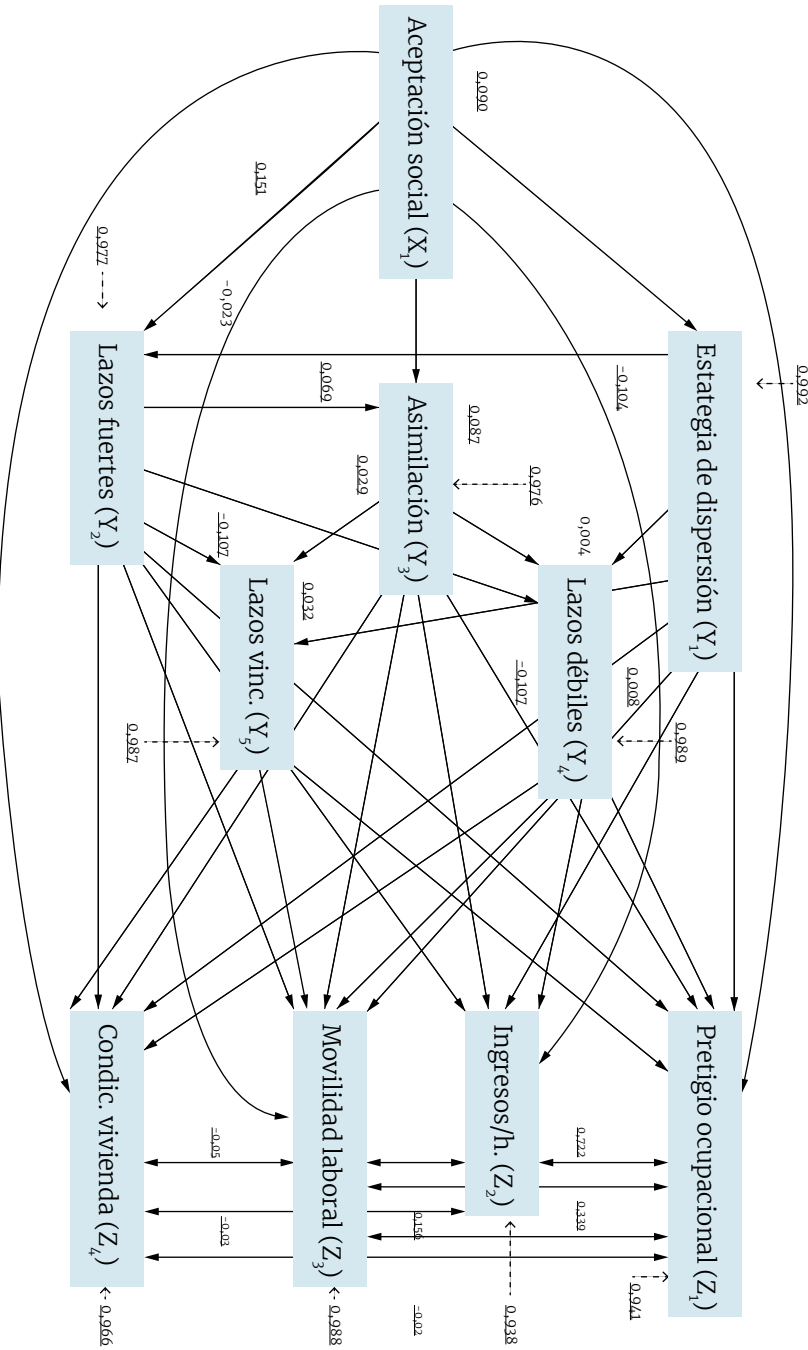
FEEFD = 0,090 · FACEPT [5,387]\*\*\* + 0,992

---

1 Como no hay espacio en el gráfico 7.7 para representar los coeficientes de camino de las variables dependientes hacia las dependientes hay que mirarlos en las ecuaciones estructurales del modelo.

**Gráfico 7.7**

Modelo B. Path diagram sobre cuatro variables del índice de integración



Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

7. Influencia de las redes sociales y el capital social...

$$\text{FASIMIL} = 0,087 \cdot \text{FACEPT} [5,763]^{***} - 0,104 \cdot \text{FEEFD} [-6,536] + 0,069 \cdot \text{ELAZF} [4,795] + 0,976$$

$$\text{ELAZF} = 0,151 \cdot \text{FACEPT} [8,366]^{***} - 0,023 \cdot \text{FEEFD} [-1,343] + 0,977$$

$$\text{FLAZDEB} = -0,008 \cdot \text{FEEFD} [-0,480] - 0,107 \cdot \text{ELAZF} [-6,652]^{***} + 0,004 \cdot \text{FASIMIL} [0,283] + 0,989$$

$$\text{FLAZVIN} = 0,032 \cdot \text{FEEFD} [1,753]^* - 0,107 \cdot \text{ELAZF} [-6,155]^{***} + 0,029 \cdot \text{FASIMIL} [1,752]^* + 0,987$$

$$\text{OCUP2P} = 0,157 \cdot \text{FACEPT} [9,614]^{***} - 0,028 \cdot \text{FEEFD} [-1,678]^* + 0,006 \cdot \text{FASIMIL} [0,358] - 0,148 \cdot \text{ELAZF} [-9,207]^{***} - 0,014 \cdot \text{FLAZDEB} [-0,932] + 0,126 \cdot \text{FLAZVIN} [5,805]^{***} + 0,941$$

$$\text{INGREHR} = 0,107 \cdot \text{FACEPT} [5,639]^{***} - 0,101 \cdot \text{FEEFD} [-5,486]^{***} + 0,003 \cdot \text{FASIMIL} [0,175] - 0,115 \cdot \text{ELAZF} [-6,271]^{***} - 0,008 \cdot \text{FLAZDEB} [-0,429] + 0,173 \cdot \text{FLAZVIN} [6,192]^{***} + 0,938$$

$$\text{MOVLABP} = 0,004 \cdot \text{FACEPT} [0,240] + 0,086 \cdot \text{FEEFD} [4,654]^{***} - 0,056$$

$$\text{FASIMIL} [-3,362]^{***} - 0,021 \cdot \text{ELAZF} [-1,154] - 0,016 \cdot \text{FLAZDEB} [-1,049] - 0,025$$

$$\cdot \text{FLAZVIN} [-1,383] + 0,988$$

$$\text{FCVIINT} = -0,024 \cdot \text{FACEPT} [-1,366] - 0,040 \cdot \text{FEEFD} [-2,382]^{**} - 0,005 \cdot \text{FASIMIL} [-0,337] + 0,035 \cdot \text{ELAZF} [2,119]^{**} - 0,008 \cdot \text{FLAZDEB} [-0,468] + 0,030 \cdot \text{FLAZVIN}$$

$$[1,643]^* + 0,996$$

$$\text{OCUP2P} = 0,722 \cdot \text{MOVLABP} [76,575]^{***} \text{ OCUP2P} = 0,339 \cdot \text{INGREHR} [9,634]^{***} \text{ OCUP2P} = -0,020 \cdot \text{FCVIINT} [-1,195] \text{ INGREHR} = 0,156 \cdot \text{MOVLABP} [5,580]^{***} \text{ INGREHR} = -0,050 \cdot \text{FCVIINT} [-2,781]^{***} \text{ MOVLABP} = -0,003 \cdot \text{FCVIINT} [-0,152]$$

**Tabla 7.55.**

*Efectos directos, indirectos y totales de las variables del Modelo B. Prestigio ocupacional, Movilidad laboral, Ingresos y Condiciones de la vivienda*

	Directos	Indirectos	Totales
<b>Sobre Prestigio ocupacional</b>			
Aceptación social	0,157***	-0,025***	0,132***
Estrategia de dispersión	-0,028*	0,007	-0,021
Asimilación estructural	0,006	0,004*	0,009
Lazos fuertes	-0,148***	-0,011***	-0,159***
<b>Sobre Ingresos</b>			

	Directos	Indirectos	Totales
Aceptación social	0,107***	-0,028***	0,079***
Estrategia de dispersión	-0,101***	0,008*	-0,094***
Asimilación estructural	0,003	0,005*	0,008
Lazos fuertes	-0,115***	-0,017***	-0,133***
<b>Sobre Movilidad laboral</b>			
Aceptación social	0,004	0,000	0,004
Estrategia de dispersión	0,086***	0,006***	0,091***
Asimilación estructural	-0,056***	-0,001	-0,057***
Lazos fuertes	-0,021	0,000	-0,021
<b>Sobre Condiciones en la vivienda</b>			
Aceptación social	-0,024	0,001	-0,023
Estrategia de dispersión	-0,040**	0,001	-0,039**
Asimilación estructural	-0,005	0,001	-0,004
Lazos fuertes	0,035***	-0,003	0,033***

Nivel de significación: \*0,10>p>0,05; \*\* 0,05>p>0,01; \*\*\* p<0,01.

Fuente: ENI 07. Elaboración propia.

Hemos realizado este otro modelo porque las variables que componen el índice de integración presentaban comportamientos distintos. En este vemos que el Prestigio ocupacional y los Ingresos presentan comportamientos bastante parecidos. Ahora bien, la Movilidad laboral muestra algunas diferencias. La primera es que la Estrategia de dispersión tiene un impacto positivo en la movilidad laboral, mientras su impacto es negativo tanto en el prestigio ocupacional como en los ingresos y en las condiciones de la vivienda. La otra gran diferencia es que la Asimilación estructural tiene un impacto claramente negativo en la movilidad laboral, mientras que en las otras variables dependientes no presenta un impacto estadísticamente significativo y, si lo fuese, sería inapreciable. Todo ello confirma la hipótesis de que los lazos fuertes no favorecen la promoción o movilidad social del inmigrante, sino que la retrasan o la impiden.



## 8. Conclusiones

**L**a inmigración en España es un fenómeno relativamente reciente, que tuvo una marcada aceleración durante el periodo 1990-2010, a veces duplicándose de un año a otro. Si hay que valorar las aportaciones de la inmigración en España, en primer lugar, hay que decir que ha sido importante y necesaria para el funcionamiento de la economía. El mercado laboral de una economía en crecimiento necesitaba mano de obra para sus escalafones más bajos, que los españoles íbamos abandonando hacia posiciones superiores con la ayuda de unos mayores niveles educativos y el apoyo del Estado de bienestar. En segundo lugar, la inmigración ha contribuido al sustento de la pirámide demográfica de un país con una de las tasas de natalidad más baja del mundo, mostrándose necesaria, por ejemplo, para el sustento del sistema de pensiones en el futuro. Y, en tercer lugar, está suponiendo un cambio en la forma de articular la cohesión y la integración sociales. Los más importantes países receptores de inmigración, como Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia o Reino Unido, se plantean la cohesión e integración social de los inmigrantes como uno de los más importantes temas a tratar. El objetivo es que los inmigrantes se puedan desarrollar en todas las facetas de su persona, no solo la de trabajadores. La mejor manera de conseguir la integración social es que los inmigrantes se

conviertan en ciudadanos activos en todos los ámbitos de la sociedad, no solo en el económico.

El concepto amplio de integración social de los inmigrantes más común en la bibliografía sobre migraciones internacionales está en la misma línea que las recomendaciones de las políticas de integración de inmigración de la Unión Europea o de países como Estados Unidos y Canadá. Se trata de conseguir la participación de estos en cualquier ámbito de la sociedad (económico-laboral, educativo, político, administrativo, social, cultural, etc.), independientemente de su raza, etnia, cultura, religión, origen o procedencia. Hay múltiples factores que inciden en una mayor o menor integración de los inmigrantes: su capital económico, su capital humano, su origen étnico, su capital social, la aceptación de la sociedad de acogida, etc. Algunos de los principales autores en migraciones articulan modelos amplios que recogen gran parte de ellos. Nosotros hemos escogido el estudio de las redes y el capital social como factor explicativo de variación en el nivel de integración. Principalmente por dos motivos. En primer lugar, para abordar un campo que no había sido tan estudiado como el económico o el político, y que ha experimentado un gran auge de bibliografía en las últimas décadas. Y, en segundo lugar, a fin de entender mejor el funcionamiento de las redes migratorias y del capital social. El capital social puede ser tan explicativo de la posición social como cualquiera de los otros tipos de capital, económico y cultural. Aun teniendo en cuenta esta acotación, las redes y el capital social están compuestos de muchas dimensiones, con lo que el modelo de análisis ha resultado ser, así mismo, bastante amplio y complejo.

En este trabajo hemos optado por una medida objetiva de la integración. Una medida relacionada con la inserción sociolaboral, el progreso socioeconómico y la adquisición del nivel de vida medio de la sociedad de acogida. Hay dos argumentos importantes para tomar esta opción. Uno es que si una persona consigue éxito laboral y socioeconómico puede participar con más facilidad en el resto de los ámbitos, como el residencial, el educativo, el social o el cultural, y, en consecuencia, integrarse mejor. Y otro es que permite poner a las redes y al capital social como factores explicativos de la integración en los análisis de regresión y causales. Así hemos podido estudiar el impacto en la integración de factores como el grado de asimilación, el de aculturación o el número de familiares en España.

A continuación exponemos las principales conclusiones y consideraciones que hemos sacado a la luz de los diferentes tipos de análisis.

1. Aunque no responde a ninguna de las hipótesis, queremos empezar destacando que el resultado del análisis factorial exploratorio puede suponer una aportación al debate sobre cuáles son los componentes del capital social inmigrante desde el ámbito empírico. Según el AFE, el capital social de los inmigrantes, en su primera etapa, está compuesto de forma significativa por la variable Estrategia económica familiar de dispersión, por la fuerza que ejerce la variable Atracción de familiares establecidos con anterioridad en España, por el peso de la variable Asimilación estructural —entendida como la entrada de los inmigrantes en los círculos sociales de autóctonos—, por la influencia de la variable Aceptación social —del recibimiento de la sociedad española hacia su comunidad nacional—, por la variable Lazos débiles formados por amistades y conocidos y, finalmente, por la variable Lazos vinculantes, relaciones establecidas con empresas.

2. Una de las principales conclusiones es la confirmación de la hipótesis 1, según la cual, para los inmigrantes, en la primera etapa de su proceso migratorio en España, la mayor diversidad de lazos proporciona mayor diversidad de acceso a recursos, lo que repercute en un mayor índice de integración. Los lazos débiles y vinculantes tienen un impacto positivo directo sobre el índice de integración. Los lazos débiles añaden capacidad explicativa a los modelos de regresión. Estos tipos de lazo generan que algunos de los componentes de la atracción familiar y de la estrategia de dispersión mejoren su impacto sobre el índice de integración, por lo que se refuerza la interpretación de que la interacción entre estas dos últimas variables tiene una influencia positiva en la integración (subhipótesis 1.1). Los lazos vinculantes se comportan de forma bastante parecida. También añaden capacidad explicativa al modelo y tienen un impacto positivo sobre la integración. Ahora bien, su efecto sobre la atracción familiar y la estrategia de dispersión no queda tan clara como con los lazos débiles; no siempre hace que las primeras aumenten su impacto sobre la integración. El peso de los lazos vinculantes se ve más claro cuando, al incluirlos, otras variables disminuyen su impacto sobre el índice, como, por ejemplo, la situación administrativa, la influencia de un familiar, el hecho de que un familiar le proporcionara el primer trabajo, tener planeado traer familiares, hasta, incluso, que un amigo le acogiera al llegar. Todas estas observaciones reforzarían la idea de que una mayor diversidad de lazos proporciona una mayor integración social, confirmando así la hipótesis 1.

En cuanto a la relación entre los distintos tipos de lazo, por un lado, hay que decir que los lazos fuertes y débiles se complementan y cumplen funciones diferentes. Ambos son importantes para la migración: los

fuertes proporcionan apoyo moral, afectivo y material, de forma directa, y los débiles, información sobre oportunidades laborales o vínculos con grupos en mejor posición social. Ahora bien, para la promoción social aparecen como más importantes los lazos débiles que los lazos fuertes. Vemos inmigrantes sin lazos fuertes que consiguen mayor movilidad ascendente que otros con ellos. Por otro lado, observamos que los lazos débiles y vinculantes correlacionan positivamente entre ellos y negativamente con los lazos fuertes. Es decir, que cuantos más lazos fuertes, menos lazos débiles y vinculantes establece el inmigrante. En el análisis bivariado vimos que el número de familiares parece que inhibe el establecimiento de lazos débiles y vinculantes.

Si distinguimos entre los diferentes orígenes, podemos observar que entre los inmigrantes de la Unión Europea y de África Central y del Sur, los niveles de integración aumentan conforme lo hace la diversidad de lazos. En cambio, entre el resto de los orígenes tenemos un patrón parecido a una U. En base a esto podemos caracterizar diferentes perfiles: uno más colectivo o comunitario (Unión Europea, África del Central y del Sur), otro más individualista (Europa del Este, África del Norte y Latinoamérica) y otro intermedio (Asia Central y del Sur).

En el análisis de los lazos fuertes situábamos a la Unión Europea y a África Central y del Sur en el mismo perfil de orígenes, en el que más lazos fuertes proporcionaban mayor integración. Ahora, con el análisis de los lazos débiles y vinculantes, vemos que, por otros motivos, presentan perfiles distintos. Los inmigrantes de la Unión Europea presentan una mayor tendencia a utilizar los lazos vinculantes. En conclusión, podríamos decir que para conseguir mayor integración los inmigrantes de África Central y del Sur se apoyan más en el número de familiares, mientras que los de la Unión Europea lo hacen en los lazos vinculantes.

3. En cuanto a estructura familiar, la más frecuente, en la mayoría de orígenes, es la del inmigrante que comparte vivienda con uno o dos familiares, pero que no tiene ningún otro fuera de la misma. Mientras que la que más correlaciona con la integración socioeconómica consiste en un inmigrante solo, con uno o dos familiares fuera de la vivienda, o un inmigrante con uno o dos familiares en la vivienda y uno o dos fuera de ella. La familia extensa ejerce mayor fuerza en la inculcación de la norma de ayuda mutua porque depende más de ella, lo que tiende a generar que las familias extensas presenten mayor ayuda, aunque no mayor promoción social. En general, constatamos que aquellos inmigrantes que tienen pocos o ningún familiar en España —lo que no quiere decir que estén solos, ya que pueden estar con algún amigo— consiguen mayores índices de integración. Por lo que respecta a la composición de la

vivienda, los inmigrantes que tienen que compartirla con no familiares presentan menores niveles en el índice de integración. Probablemente, el menor nivel socioeconómico empuja a compartir la vivienda con no familiares, es decir, con personas con las que no se tienen lazos tan estrechos ni tanta confianza. El tamaño familiar tiene el efecto de aumentar los lazos fuertes y disminuir los débiles y vinculantes. En cuanto a estos, vimos que los inmigrantes con solo lazos fuertes son los que presentan una mayor frecuencia (47,9%), seguidos de los que combinan lazos fuertes y lazos débiles (23,2%), y de los que combinan lazos fuertes y lazos vinculantes (15,5%).

4. Los datos indican que, para los diez primeros años de estancia en España de los inmigrantes económicos —aquellos que tienen un PIB per cápita inferior a España—, el número de familiares en destino está positivamente relacionado con el apoyo social, pero negativamente con el logro socioeconómico y el índice de integración. Una de las primeras preguntas de investigación que nos hacíamos era si, teniendo en cuenta la discriminación social y la segmentación del mercado laboral, el capital social del inmigrante en posiciones bajas podía ayudarle a salir de ellas. Hallamos que las estructuras económica, laboral y social dificultan en los primeros años de estancia en España que el capital social fomente el logro socioeconómico del inmigrante.

Para una mayor comprensión hay que profundizar en los motivos por los cuales mucha red dificulta la integración socioeconómica más que facilitarla. Entre ellos queremos destacar los siguientes. Primero, hay unos constreñimientos estructurales —la legislación y políticas de inmigración, el grado de aceptación social, la inferior posición de partida en las redes sociales españolas, etc.— que sitúan la inmigración económica en unos nichos laborales y unas posiciones bajas de la estructura social. Segundo, el objetivo principal de concentrar familiares en el país de destino no siempre es estratégico, no siempre busca maximizar el ascenso socioeconómico, sino que muchas veces obedece a la necesidad de estar juntos, a algún compromiso con el colectivo o a obligaciones propias de los intercambios sociales. Una de las principales motivaciones y puntos de referencia es la familia. Es innegable el papel de la ayuda que esta presta, pero no tiene por qué suponer promoción social y económica. Tercero, la reagrupación familiar supone un mayor número de personas que se tiene que sustentar con un sueldo, el del que reagrupa, al coste del nivel de vida de España, que suele ser mayor que el de la mayoría de países emisores de la inmigración económica. En cambio, el principal motivo de la dispersión es ayudar a la familia que se ha quedado en el país de origen, y enviando una cantidad de dinero

allí puede ayudar a más personas que con la misma cantidad en el país de destino; lo que explicaría, en parte, que el inmigrante con poca red y con una estrategia de dispersión tenga igual o más probabilidad de éxito socioeconómico que el inmigrante con mucha red, lo que se relaciona con la subhipótesis 1.1.

En cuanto a los orígenes, hay que destacar la existencia de diferentes patrones de comportamiento para estructuras familiares parecidas. En primer lugar, hay que decir que, para Europa del Este, de África del Norte, de Latinoamérica y de Asia Central y del Sur, la presencia de familiares en España va relacionada con una movilidad descendente, y su ausencia, con una ascendente. En cambio, hay dos orígenes que presentan una clara relación positiva entre el número de familiares en España y el progreso socioeconómico conseguido: la Unión Europea y África Central y del Sur. Del primero podemos decir que consigue altos niveles socioeconómicos porque ya los trae de por sí, con alta cualificación educativa y laboral, y de esta manera puede permitirse tener un grupo familiar numeroso y mantener un nivel socioeconómico medio o medio-alto. El gran número de familiares no mengua el nivel socioeconómico familiar porque el nivel educativo y la cualificación ocupacional de estos también es considerablemente alto y más que restar recursos los suma. El caso que requiere especial atención es el de África Central y del Sur, pues son inmigrantes que provienen de algunos de los países con PIB per cápita más bajo, entonces sí podemos encontrarnos ante un sistema de organización grupal, de lazos fuertes, solidario, que permite o alienta el avance de los exponentes más activos, evitando lastrarles su promoción. Finalmente, Latinoamérica, como ha sucedido con otros aspectos, es el origen que se distribuye de forma más uniforme por los diferentes perfiles, que es uno de los indicadores más usados en la bibliografía para medir la integración de un colectivo.

Es posible que el lapso de tiempo que hemos tenido en cuenta, de entre tres y siete años, no permita ver el efecto de conseguir mayor integración gracias a mantenerse juntos y apoyarse en el grupo étnico y familiar, que es lo que Portes y sus colaboradores detectaron para segundas generaciones de los grupos étnicos más discriminados. Para saber en qué medida en España se reproduce dicho fenómeno habría que estudiar las segundas generaciones, análisis que no puede acometerse con los datos de la ENI 07, que se ciñen a la primera generación de inmigrantes.

5. El análisis factorial ha aportado dos formas de representar los lazos fuertes: la atracción familiar y la estrategia familiar de dispersión. La primera de ellas incluía la presencia de familiares en España antes de la emigración del entrevistado, así como el apoyo prestado por estos.

Confirmando varias subhipótesis, hemos visto que este factor no genera un impacto positivo sobre la integración a no ser que se combine con la estrategia de dispersión (subhipótesis 1.1), con asimilación (subhipótesis 1.2) y con los lazos débiles. En general, la atracción disminuye la capacidad explicativa de los modelos de regresión, lo que indica el papel ambiguo y difuso de la red familiar en el proceso de integración del inmigrante. Efectivamente, toda la bibliografía demuestra que la red familiar juega un papel, pero hay muchos otros factores que inciden en la integración y que interaccionan con la red familiar, por lo que no es sencillo establecer de forma clara y directa a través de las regresiones cuál es el papel que esta desempeña.

La segunda forma de representar los lazos fuertes es con la estrategia de dispersión familiar. Llamar lazos fuertes a unas relaciones geográficamente tan distantes puede suponer cierta contradicción, pero aportaciones como las de la teoría de redes sociales, la del transnacionalismo, la solidaridad circunscrita y la confianza exigible ayudan a resolverla. El principal objetivo de esta estrategia es diversificar las fuentes de ingresos de la unidad familiar sita en el país de origen, por lo que podemos deducir cierta fortaleza en la relación. El factor Estrategia de dispersión tiene un impacto negativo sobre el índice de integración. Y su importancia se refleja en que hace aumentar la capacidad explicativa de los modelos. Por otro lado, la estrategia de dispersión y la asimilación estructural están relacionadas negativamente. Esto se debe, principalmente, a que una mayor orientación y preocupación por el país de origen seguramente haga que se dedique menos tiempo y energía a entrar en los círculos autóctonos y, viceversa, la entrada en círculos autóctonos seguramente haga disminuir el interés o la dedicación hacia los familiares del país de origen.

6. Otra de las importantes conclusiones es la incidencia positiva de la interacción entre atracción familiar y estrategia de dispersión en los niveles de integración, lo cual da respuesta a la subhipótesis 1.1. El análisis de regresión múltiple nos ha permitido ver algo que el análisis bivariado no mostraba, esto es, que la estrategia de dispersión hace aumentar el impacto de la atracción familiar sobre el índice de integración. La atracción familiar es más efectiva si detrás hay organizada cierta estrategia familiar de dispersión que si no la hay y, viceversa, la estrategia de dispersión familiar es más efectiva con cierto apoyo en destino que sin él. Es cierto que la dispersión puede producir más incumplimiento de la norma de ayuda mutua al no poder sancionar este. Y también es cierto que un gran número de lazos fuertes en muchas ocasiones está suponiendo un lastre. Por este motivo, no extraña ver que la dispersión

familiar en algunos casos esté más relacionada con la integración socioeconómica que la atracción familiar. La familia que envía a uno de sus miembros fuera del país suele prestarle ayuda desde el país de origen; si, además, recibe cierta ayuda en destino y, a la vez, tiende nuevos lazos —fuertes, débiles o vinculantes— allí donde va, con esto genera nuevas confianzas e intercambios de recursos, y entonces la dispersión familiar consigue más promoción que la concentración familiar.

7. Por lo que respecta a la asimilación estructural, tal y como la hemos medido, como el número de familiares con nacionalidad española o nacidos en España, es un factor que aumenta en gran medida la capacidad explicativa de los modelos. En un principio presenta un impacto negativo, el índice de integración disminuye 0,033 puntos por cada familiar o compañero de piso con nacionalidad española o nacido en España. Ahora bien, añadir el factor Asimilación estructural disminuye considerablemente el impacto de muchas variables sobre la integración, lo que significa que la asimilación hace que se dependa menos de las demás variables para conseguir una mayor integración. No en balde los familiares con nacionalidad española se supone que están bastante más integrados y pueden dar acceso a recursos mucho más valiosos que otros inmigrantes que no tengan la nacionalidad.

Así, una de las principales preguntas que nos hacíamos era si una mayor norma de ayuda mutua en el contexto de la primera etapa de la migración, de un mercado laboral dual y de grupos grandes, favorece la promoción socioeconómica de los individuos de clases medio-bajas en contextos de acogida asimilacionistas. Y una de las evidencias que obtenemos es que los inmigrantes con redes más pequeñas consiguen mayor asimilación que los grupos grandes, por lo que también por esta vía los primeros presentan mayores índices de integración que los segundos, confirmándose así la subhipótesis 1.2.

8. El grado de aceptación social es un factor importante que añade capacidad explicativa a los modelos en los que se ha incluido y que tiene un impacto positivo en el índice de integración. Su importancia hizo necesario incluirlo de una forma u otra en el análisis, o bien como PIB per cápita del país de origen, como Escala de aceptación, como Regiones de origen, o directamente como Aceptación social, uno de los factores resultantes del análisis factorial. Los estadísticos del análisis bivariado (V de Cramer) muestran que la región de origen del inmigrante está relacionada, aunque levemente, con la integración social de este (0,076), con su movilidad laboral (0,133), con las diferencias de ingresos entre inmigrantes (0,141) y con los tipos de combinación de lazos que ese origen acaba tomando (0,113). En los modelos de regresión, vimos que la



inclusión del origen cambiaba significativamente el impacto del resto de variables. Hemos visto que cuando añadimos las regiones de origen, los modelos ganan bastante capacidad explicativa. La serie de modelos que hemos aplicado ha sido útil para comprobar que, teniendo en cuenta el nivel educativo, el sexo y la situación administrativa, proceder de un continente u otro incide en el papel que juegan las distintas dimensiones del capital social.

Cuanto más aceptado es un colectivo étnico y cultural por la sociedad de acogida, más probabilidades tiene de progresar y, al revés, cuanto más excluido y discriminado está, más dificultades encuentra y menos probabilidades tiene de integrarse. Las regresiones han mostrado que cuanto más aceptación y más dominio del idioma tiene la persona inmigrante, menos necesita de su red familiar, menos depende del nivel educativo y de la situación administrativa, y más éxito puede tener la estrategia familiar de dispersión. Resultado que confirma la subhipótesis 2.1 de que los orígenes culturales y nacionales más aceptados, como el latinoamericano, pueden conseguir las mismas cotas de integración con menos apoyo de su red.

En general también se confirma la hipótesis 2, según la cual la interacción entre el grado de aceptación/rechazo de un origen y el tamaño de su red explica la integración en mayor medida que ambos por separado. En la medida que vemos el grado de aceptación de un origen reflejado en el lugar de procedencia, a continuación vamos a ver esta relación origen a origen.

Así, ser de la Unión Europea tiene un impacto positivo sobre el índice de integración, mientras que ser de cualquiera de los otros orígenes tiene uno negativo (con respecto a la Unión Europea), si bien no todos los orígenes tienen el mismo grado de incidencia sobre la integración; hemos obtenido una ordenación del grado de integración que proporciona cada origen que sería la siguiente: Unión Europea, Latinoamérica, Europa del Este, Asia, África Central y del Sur y África del Norte. Ordenación que, con la excepción de la posición de Europa del Este, coincide con la aceptación que la sociedad española expresa hacia cada uno de ellos según la escala de xenofobia realizada por Díez Nicolás (2005): Unión Europea, Latinoamérica, Asia, África subsahariana, Europa del Este y África del Norte.

Los inmigrantes de la Unión Europea están bien situados en el mercado laboral, en las posiciones más cualificadas y con los sueldos más altos, y eso hace que algunas variables del capital social, como el número de familiares o la dispersión familiar, tomadas por separado, no sean un

impedimento para su integración. Al contrario, es indicador de que pueden sustentar a un mayor número de familiares. Y, además, sus cónyuges tienen más probabilidad de ocuparse también en posiciones cualificadas.

Latinoamérica es el segundo origen que mayor impacto positivo —o menor negativo— proporciona sobre la integración. Seguimos encontrando que la proximidad social y cultural de los latinoamericanos con España incide en mejores coeficientes que el resto de orígenes, salvando el caso de los europeos comunitarios. Latinoamérica se presenta como excepción a la hora de observar la composición de los tipos de lazos de las personas que han experimentado movilidad ascendente: presentan menos lazos débiles en la movilidad ascendente cuando la norma es que haya más, y presentan más diversidad de lazos con movilidad descendente que con ascendente. El grado de asimilación estructural ayuda a conseguir, especialmente en los latinoamericanos, mayores niveles de integración con mayor proporción de lazos fuertes y con menor diversidad de lazos. La cercanía cultural, étnica, religiosa e histórica con España favorece el establecimiento de lazos fuertes con los españoles, hecho que aumenta la probabilidad de encontrar otros trabajos, de acceder a mayor información y a mejores recursos. Los lazos fuertes con españoles funcionan, a veces, como lazos vinculantes, ya que dan acceso a personas de mayor estatus.

Los siguientes orígenes que más influyen en el grado de integración son Europa del Este y Asia Central y del Sur. El éxito en los europeos del Este depende sobre todo de una emigración en pequeñas unidades familiares o de forma individual. En cuanto a capital humano, presentan una de las mayores proporciones de personas con nivel universitario, pero hemos visto que no les proporciona tanta integración como a otros orígenes, precisamente porque el mercado laboral español quería inmigrantes como ellos para trabajos de poca cualificación. Así, la mayor cualificación de los europeos del Este ha dado lugar al mayor desaprovechamiento de capital humano de los inmigrantes. Por lo que se refiere a los asiáticos, la lejanía geográfica y cultural hace que encuentren un valioso apoyo en su grupo y que eso se traduzca en una mayor integración debida a la red personal que otros orígenes como Europa del Este, África del Norte o Latinoamérica.

Finalmente, controlando por un gran número de variables, los orígenes que favorecen menos la integración del inmigrante son África Central y del Sur, 0,612 puntos menos que ser de la Unión Europea, y África del Norte, 0,706 puntos menos. Dos de los factores que más pueden explicar que ser de África del Norte proporcione el impacto más negativo sobre

el índice de integración son estar en la última posición en la escala de aceptación social y presentar los menores niveles formativos. Entonces parece ser que es debido a la combinación de estos dos factores que una mayor red familiar tiene una incidencia negativa en la integración en los primeros años en el país de destino. En comparación, África Central y del Sur, a pesar de presentar niveles educativos parecidos, seguramente por ser un origen más aceptado y quizás por una mayor solidaridad circunscrita en su grupo, consigue mayores cotas de integración con un mayor tamaño familiar.

9. La importancia del efecto del nivel educativo y del nivel ocupacional en los modelos. Hemos visto que un aumento en estas variables disminuye los lazos fuertes y aumenta los débiles y vinculantes. En general, parece que se recurre más a los lazos fuertes cuantos menos recursos personales y capital humano se tiene, y, viceversa, los inmigrantes más cualificados se pueden permitir moverse de forma más individual o en redes más reducidas. Pero no es una relación lineal, sino más bien cuadrática, en forma de U. Una alta posición socioeconómica permite formar una amplia familia sin que ello repercuta negativamente en la posición social. En todos los orígenes vemos que al aumentar todos los tipos de lazo aumenta el prestigio ocupacional. Aunque los lazos débiles y vinculantes en general disminuyen al aumentar los fuertes, en los niveles de mayor cualificación la existencia de los tres tipos de lazo es complementaria y favorece un mayor nivel socioeconómico. Hecho que está en consonancia con la observación que desde posiciones altas se saca más rendimiento a todos los tipos de lazo. En definitiva, el aumento de la diversidad de los lazos está relacionado con una mayor cota del índice de integración.

Los trabajadores cualificados parecen no tener tanta dificultad ya que con sus propios recursos pueden moverse y establecerse donde les requiera el trabajo. Una red pequeña facilita una mayor movilidad, pero, como hemos visto en los europeos comunitarios, un cierto nivel de vida permite moverse con una unidad familiar grande. En todo caso, en la medida en que hay trabajadores cualificados de orígenes extracomunitarios, si se quiere aprovechar este capital humano y este potencial, por un lado, hay que reducir los prejuicios hacia la cualificación de los inmigrantes procedentes de África, Asia, Latinoamérica y Europa del Este y, por otro lado, hay que tener en cuenta que el inmigrante está inserto en una red familiar y social. En todo caso hay que aplicar políticas multiculturales, tanto para que los trabajadores cualificados como los no cualificados puedan promocionar, manteniendo sus rasgos culturales y étnicos, si así lo desean.

10. A pesar de lo visto acerca de la relación entre los lazos fuertes y la integración, la conclusión que extraemos no es que la ayuda no sea necesaria, o que la confianza, la reciprocidad y la solidaridad sean siempre negativas, sino que la estructura social española no facilita la promoción de grupos grandes de inmigrantes económicos y no facilita la integración de redes de inmigrantes extensas y con complejos sistemas de intercambio social y reciprocidades. Hemos observado que, en general, los inmigrantes no desarrollan más aquellas estructuras de lazos que les proporcionan mayor integración, sino las que les proporcionan índices de integración medio-bajos. El funcionamiento del intercambio social y del capital social empuja a los inmigrantes a construir redes sociales extensas, mientras que la estructura social y laboral española les empuja a establecer redes sociales pequeñas, poco densas, más bien disgregadas y poco compactas, que permiten mayor movilidad. Esta es la forma social que presenta mayor movilidad ascendente, con la que se integran mejor. Por el contrario, la estructura social y laboral dificulta la integración de grupos familiares extensos y compactos, para los cuales la movilidad ascendente es difícil o imposible. En estos, el inmigrante se queda inmerso en una dinámica de intercambio social de favores y reciprocidad que se retroalimenta, de la cual es difícil salir, y que no le promocionan socioeconómicamente. Por este y por otros resultados podemos decir que, en general, en España la estructura social y el mercado laboral emplazan a los inmigrantes económicos con mucha red en estratos bajos y le impiden promocionar.

Por ejemplo, al inmigrante económico muchas veces le cuesta acceder a la vivienda. La discriminación existente en el mercado inmobiliario hace que encuentre alquileres altos incluso en zonas degradadas del centro urbano o viviendas de promoción oficial antiguas. Lo mismo sucede si decide comprarla. Al conseguirlo, decide amortizarla y eso frena su movilidad geográfica, que a veces es un requisito laboral. El inmigrante que ha conseguido asentarse presenta menos tendencia a cambiar en caso de que encuentre un trabajo mejor. Así mismo, cuantos más familiares dependan de él, más difícil será esta movilidad. Estos son dos factores que dificultan la promoción laboral. Por lo tanto, cuanto más red primaria, menos movilidad laboral.

España se plantea de forma recurrente su modelo migratorio. Dentro de este debate, los resultados de esta investigación aportan un elemento específico: las consecuencias prácticas del modelo de acogida e integración en España, para la mayoría de los orígenes, parece que favorece, o al menos no perjudica, a los inmigrantes en familias nucleares, e impide o dificulta la promoción de los inmigrantes en familias más extensas.

## Bibliografía

- Alba, R. y Nee, V. (1999). Rethinking Assimilation Theory for a new era of immigration. En J. DeWind, C. Hirschman y P. Kasinitz (eds.), *The handbook of international migration: The American experience* (pp. 137-160). New York: Russell Sage Foundation.
- Alba, R. y Nee, V. (2003). *Remaking the American mainstream. Assimilation and contemporary immigration*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Almuedo-Dorantes, C. y Mundra, K. (2007). Social networks and their impact on the earnings of Mexican migrants. *Demography*, 44(4), 849-863.
- Anguiano, M.E. (2001). Inmigración laboral extracomunitaria en España: Explorando perfiles y trayectorias laborales. *Migraciones*, 10, 111-134.
- Aparicio, R. y Tornos, A. (2005). *Las redes sociales de los inmigrantes extranjeros en España. Un estudio sobre el terreno*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Aparicio, R. y Portes, A. (eds.) (2021). *Los nuevos españoles. La incorporación de los hijos de inmigrantes*. Cerdanyola, Bellaterra: Edicions Bellaterra.
- Arango, J. (2003). Europa, ¿una sociedad multicultural en el siglo XXI? *Papeles de Economía Española*, 98, 2-16.
- Arango, J. (2003). La explicación teórica de las migraciones: Luz y Sombra. *Migración y Desarrollo*, 1.
- Arnold, C. y Bertone, A.M. (2002). Addressing the sex trade in Thailand: Some lessons learned from NGOs. Part I. *Gender Issues*, 20(1), 26-52.
- Barsotti, O., Benassi, F., Porciani, L., Toigo, M. y Venturi, S. (2006). Transmigrants, the integration process and links with the country of origin. *European Population Conference*, Liverpool, 21-24 de junio de 2006.
- Batista Foguet, J. M. y Coenders Gallart, G. (2002). *Modelos de ecuaciones estructurales. Modelos para el análisis de relaciones causales*. Madrid: La Murall/Hespérides.
- Bauböck, R. (1994a). *The integration of immigrants*. Bruselas: Consejo de Europa.

- Bauböck, R. (1994b). *Transnational citizenship. Membership and rights in international migration*. Aldershot: Edward Elgar cop.
- Beck, U. (2004). *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós (e.o. 2002).
- Bennefield, R. y Bonnette, R. (2003). *Structural and occupancy characteristics of housing*. Washington DC: US Census Bureau, Census 2000 Brief, C2KBR-32.
- Bernard, W. S. (1956). The integration of immigrants in the United States. *Conference on the cultural integration of immigrants*, La Havana, 18 de abril 1956, organizado por la UNESCO.
- Bernardi, F., Garrido, L. y Miyar, M. (2010). The recent fast upsurge of immigrants in Spain and their employment patterns and occupational attainment. *International Migration*, 49(1), 148-187. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.2010.00610.x>
- Bidart, C. (1997). *L'amitié, un lien social*. París: La Découverte.
- Blanco, C. (2000). *Las migraciones contemporáneas*. Madrid: Alianza editorial.
- Blanco, C. (2001). La integración de los inmigrantes: fundamentos para abordar una política global de intervención. *Migraciones*, 10, 207-248.
- Blau, P. M. (1982). *Intercambio y poder en la vida social*. Barcelona: Hora S.A. (e.o. 1964).
- Blau, P. M. (1975). Parameters of social structure. En P. M. Blau (ed.), *Approaches to the study of social structure*. New York: The Free Press.
- Blau, P. M. (1977). *Inequality and heterogeneity*. New York: The Free Press.
- Blau, P. M. y Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: Wiley.
- Boissevain, J. (1974). *Friends of friends: Networks, manipulators, and coalitions*. New York: St. Martins Press.
- Borjas, G. J. (1990). *Friends or strangers. The impact of immigrants on the US economy*. New York: Basic Books.
- Borjas, G. J. (2001). *Heaven's door. Immigration policy and the American economy*. Princeton: Princeton University Press (e.o. 1999).

- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richardson (ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1992). *An invitation to reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *The Economic Journal*, 112(483), 419-436. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00077>
- Boyd, M. (1989). Family and personal networks in international migration: Recent developments and new agendas. *International Migration Review*, 23(3), 638-670. <https://doi.org/10.1177/019791838902300313>
- Burgess, E.W. (2010). *Introduction to the science of Sociology*. Memphis, TE: General Books (e.o. 1921).
- Burt, R.S. (1992). *Structural holes. The social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cachón, L. (2009). *La «España inmigrante»: Marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*. Barcelona: Anthropos.
- Campdepadrós, R. (2011). Convergencia educativa en España y en la Unión Europea. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 4(2), 152- 167.
- Carabaña, J. y Gómez Bueno, C. (1996). *Escalas de prestigio ocupacional*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Castells, M. (1989). *The informational city: Information technology, economic restructuring and the urban-regional process*. Oxford: Basil Blackwell.
- Castells, M. (1998). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. 3 volúmenes*. Madrid: Alianza editorial.
- Castles, S. y Miller, M. J. (1993). *The age of migration: International population movements on the modern world*. Houndmills: MacMillan.
- Cea d'Ancona, M. A. (coord.) (2002). *Análisis multivariable: Teoría y práctica en la investigación social*. Madrid: Síntesis.
- Community of Excellence for All (CREA) (2002-2005). *Amal: Inmigración y mercado laboral*. Plan Nacional I+D+I. Ministerio de Ciencia y Tecnología.

- Checa, F., Checa, J. C. y Arjona, A. (coord.) (2003). *La integración social de los inmigrados: modelos y experiencias*. Barcelona: Icaria.
- Checa, F., Checa, J. C. y Arjona, A. (coord.) (2004). *Inmigración y derechos humanos: la integración como participación social*. Barcelona: Icaria.
- Checa, J. C. (2006). *La diferenciación residencial. Conceptos y modelos empíricos para su comprensión*. Albolote-Granada: Comares.
- Checa, J. C. y Arjona, A. (2006a). Economía étnica. Teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista Internacional de Sociología*, 45, 117-143. <https://doi.org/10.3989/ris.2006.i45.18>
- Checa, J. C. y Arjona, A. (2006b). Inmigración y segregación residencial. Aproximación teórica y empírica para el caso almeriense. *Migraciones*, 20, 143-171.
- Checa, J. C. y Arjona, A. (2007). Residencia e inmigración: La vida imposible. El caso de los africanos en los municipios almerienses de la agricultura intensiva. *Papers. Revista de Sociología*, 86, 147-166.
- Chiswick, B. R. (1977). Sons of immigrants: Are they at an earning disadvantage? *American Economic Review*, 7, 376-380.
- Chiswick, B. R. (1978). The effect of Americanization on the earnings of foreign born men. *Journal of Political Economy*, 86, 897-921.
- Chiswick, B. R. y Miller, P. W. (1996). Ethnic networks and language proficiency among immigrants. *Journal of Population Economics*, 9, 19-35.
- Chomsky, N. (1990). *Estructuras sintácticas*. Madrid: Siglo XXI (e.o. 1957).
- Chomsky, N. (1999). *Aspectos de la teoría de la sintaxis*. Barcelona: Gedisa (e.o. 1965).
- Colectivo IOE (1999). *Inmigrantes, trabajadores, ciudadanos: Una visión de las migraciones desde España*. Valencia: Universitat de València/Patronat Sud-Nord.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital and the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 95-120.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.



- Collyer, M. (2005). When do social networks fail to explain migration? Accounting for the movement of Algerian asylum-seekers to the UK. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(4), 699-718. <https://doi.org/10.1080/13691830500109852>
- Comisión Europea (1999). *Consejo Europeo de Tampere, 15 y 16 de octubre de 1999. Conclusiones de la Presidencia*. Bruselas: Comisión Europea.
- Comisión Europea (2000). *Consejo Europeo de Lisboa, 23 y 24 de marzo de 2000. Conclusiones de la Presidencia*. Bruselas: Comisión Europea.
- Comisión Europea (2003a). *Migration and social integration of migrants. Valorisation of research on migration and immigration funded under 4th and 5th European Framework Programmes of Research*, Bruselas, 28-29 de enero de 2002.
- Comisión Europea (2003b). *Communication on immigration, integration and employment, (COM (2003) 336)*. Bruselas: Comisión Europea. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2003:0336:FIN:EN:PDF>
- Comunidades Europeas (1997). *Tratado de Ámsterdam, por el que se modifican el tratado de la Unión Europea, los tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y determinados actos conexos*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Económico y Social (CES) (2004). *Informe sobre la inmigración y el mercado de trabajo en España*. Sesión del Pleno, 28 de abril de 2004, Madrid.
- Coombs, G. (1978). Opportunities, information networks and the migration-distance relationship. *Social Networks*, 1, 257-276. [https://doi.org/10.1016/0378-8733\(78\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0378-8733(78)90023-0)
- Cornelius, W. y Lewis, J. M. (eds.) (2007). *Impacts of Border Enforcement on Mexican Migration. The view from sending communities*. La Jolla: Center for Comparative Immigration Studies.
- Coser, R. (1975). The complexity of roles as seedbed of individual autonomy. En L. Coser y R. K. Merton (eds.), *The idea of social structure: Essays in honor of Robert Merton* (pp. 237-263). New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Curran, S. R. y Rivero-Fuentes, E. (2003). Engendering migrant networks: The case of Mexican migration. *Demography*, 40(2), 289-307. <https://doi.org/10.1353/dem.2003.0011>

- De Federico, A. (2004). Los espacios de la transnacionalidad. Una tipología de los modos de integración relacional de los migrantes. *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 4(3), 24 [http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol7/vol7\\_4.pdf](http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol7/vol7_4.pdf)
- De Federico, A. (Ed.) (2007). Networks and identifications: A relational approach to social identity. *International Sociology. Special Issue*, 22(6), 683-699. <https://doi.org/10.1177/0268580907082247>
- De Lucas, J. (1996). *Puertas que se cierran. Europa como fortaleza*. Barcelona: Icaria Antrazyt.
- De Miguel, J. M. (1970). Indicadores e índices en sociología. *Boletín de Documentación del Estado para la Investigación Económica y Social*, 2(4), 217-248.
- De Miguel Luken, V. y Solana Solana, M. (2007). *Redes sociales de apoyo. La inserción de la población extranjera*. Bilbao: Fundación BBVA.
- De Miguel-Luken, V. y García-Faroldi, L. (2021). Two Sides of the Coin: The Link Between Relational Exclusion and Socioeconomic Exclusion. *Social Inclusion*, 9(4), pp. 339-349. <https://doi.org/10.17645/si.v9i4.4526>
- DeWind, J., Hirschman, C. y Kasinitz, P. (1999). *The handbook of international migration: The American experience*. New York: Russell Sage Foundation.
- Díez Nicolás, J. (1992). Posición social, información y postmaterialismo. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 57, 21-35. <https://doi.org/10.2307/40183595>
- Díez Nicolás, J. (1999). *Los españoles y la inmigración*. Madrid: Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.
- Díez Nicolás, J. (2005). *Las dos caras de la inmigración*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Díez Nicolás, J. (2009). Construcción de un índice de Xenofobia-Racismo. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 80, 21-38.
- Díez Nicolás, J. y Ramírez Lafita, M.J. (2001a). *La voz de los inmigrantes*. Madrid: Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.
- Díez Nicolás, J. y Ramírez Lafita, M.J. (2001b). *La inmigración en España: Una década de investigaciones*. Madrid: Instituto de Migraciones y Servicios Sociales.

- Domingo, A. (2003). Tras la retórica de la hispanidad: la migración latinoamericana en España entre la complementariedad y la exclusión. *Papers de Demografia. Centre d'Estudis Demogràfics*, 254.
- Domingo, A. y Blanes, A. (2015). Inmigración y emigración en España: estado de la cuestión y perspectivas de futuro. *Anuario CIDOB de la Inmigración*, 91-122, <https://raco.cat/index.php/AnuarioCIDOBInmigracion/article/view/312788>
- Drever, A. (2008). Immigrants and social networks in a job-scare environment: The case of Germany. *International Migration Review*, 42(2), 425-448. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2008.00130.x>
- Durkheim, E. (1995). *La división del trabajo social*. Madrid: Akal (e.o. 1893).
- Durkheim, E. (1993). *Las formas elementales de la vida religiosa*. Madrid: Alianza editorial (e.o. 1912).
- Durlauf, S.N. (2002). On the empirics of social capital. *The Economic Journal*, 112, 459-479. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00079>
- Entwisle, B., Faust, K., Rindfuss, R. y Kaneda, T. (2007). Networks and contexts: Variation in the structure of social ties. *American Journal of Sociology*, 112(5), 1495-1533. <https://doi.org/10.1086/511803>
- Eve, M. (2010). Integrating via networks: Foreigners and others. *Ethnic and Racial Studies*, 33(7), 1231-1248. <https://doi.org/10.1080/01419871003624084>
- Fawcett, J. T. (1989). Networks, linkages, and migration systems. *International Migration Review*, 23(3), 671-680. <https://doi.org/10.2307/2546434>
- Fennema, M. (2004). The concept and measurement of ethnic community. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 30(3), 429-447. <https://doi.org/10.1080/13691830410001682025>
- Fernández-Kelly, M. P. (1995). Social and cultural capital in the urban ghetto: Implications for the Economic Sociology. En A. Portes (ed.), *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship* (pp. 213-247). New York: Russell Sage Foundation.
- Fernández-Prados, J. S. (2002). La categoría social de 'voluntariado' y su realidad en España. *Revista Internacional de Sociología*, 32, 181-198. <https://doi.org/10.3989/ris.2002.i32.721>

- Fernández-Prados, J. S. (2003). Cultura y valores de la sociedad civil. Las entidades de voluntariado. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 102, 147-169. <https://dx.doi.org/10.2307/40184540>
- Fischer, C. S. (1975). Toward a subcultural theory of urbanism. *American Journal of Sociology*, 80(6), 1319-1341.
- Fischer, C. S. (1982). *To dwell among friends. Personal networks in town and city*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fischer, C. S. (2005). Bowling alone. What's the score? *Social Networks*, 27(2), 155-167.
- Flecha, R. (1990). *La nueva desigualdad cultural*. Barcelona: El Roure.
- Flecha, R. (1997). *Compartiendo palabras. El aprendizaje de las personas adultas a través del diálogo*. Barcelona: Paidós.
- Flecha, R., Santa Cruz, I. y Serradell, O. (2004). Impacto de las migraciones en la estructura social de la España actual. En B. Mulet (coord.). *Sociologia de l'educació: Cultura i pràctica escolar. Les reformes actuals*. Mallorca: Universitat de les Illes Balears.
- FOESSA (1976). *Informe FOESSA*. Madrid: Euroamérica.
- Fuglerud, O. y Engebrigtsen, A. (2006). Culture, networks and social capital: Tamil and Somali immigrants in Norway. *Ethnic and Racial Studies*, 29(6), 1118-1134. <https://doi.org/10.1080/01419870600960388>
- Fussell, E. y Massey, D. S. (2004). The limits to cumulative causation: International migration from Mexican urban areas. *Demography*, 41(1), 151-171. <https://doi.org/10.1353/dem.2004.0003>
- Galtung, J. (1964). Foreign policy opinion as a function of social position. *Journal of Peace Research*, 1(3/4), 206-231. <https://doi.org/10.1177/002234336400100306>
- Gans, H. J. (1992). Second generation decline: Scenarios for the economic and ethnic futures of the post-1965 American immigrants. *Ethnic and Racial Studies*, 15(2), 173-192. <https://doi.org/10.1080/01419870.1992.9993740>
- Gans, H. J. (1999). Toward a reconciliation of 'Assimilation' and 'Pluralism': The interplay of acculturation and ethnic retention. En J. DeWind, C. Hirschman y P. Kasinitz (eds.), *The handbook of international migration: The American experience* (pp. 161-171). New York: Russell Sage Foundation.

- Gans, H. J. (2007). Acculturation, assimilation and mobility. *Ethnic and Racial Studies*, 30(1), 152-164. <https://doi.org/10.1080/01419870601006637>
- Gans, H. J. (2009). First generation decline: Downward mobility among refugees and immigrants. *Ethnic and Racial Studies*, 32(9), 1658-1670. <https://doi.org/10.1080/01419870903204625>
- Garrido, L. (2008). La inmigración en España. En J. J. González Rodríguez y M. Requena (eds.), *Tres décadas de cambio social en España* (pp. 127-164). Madrid: Alianza editorial.
- Garrido, L. (2010). El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo. *Papeles de Economía Española*, 124, 46-68.
- Garrido, L. y Miyar, M. (2008). Dinámica laboral de la inmigración en España durante el principio del siglo XXI. *Panorama Social*, 8, 52-70.
- Garrido, L. y Toharia, L. (2003). La situación laboral de los españoles y los extranjeros según la Encuesta de Población Activa. *Economistas*, 99, 74-86.
- Gaudier, M. (1993). *Poverty, inequality, exclusion, new approaches to theory and practice*. Ginebra: International Institute for Labor Studies.
- Geertz, C. (1963). *Peddlers and princes. Social development and economic change in two Indonesian towns*. Chicago: University of Chicago Press.
- Giddens, A. (2003). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu (e.o. 1984).
- Glazer, N. y Moynihan, D.P. (1963). *Beyond the melting pot: The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians, And Irish of New York City*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Glazer, N. y Moynihan, D. P. (eds.) (1970). *Ethnicity. Theory and experience*. Cambridge: Harvard University Press.
- Glick-Schiller, N., Basch, L. y Szanton Blanc, C. (1999). From immigrant to transmigrant: Theorizing transnational migration. En L. Pries (Ed.), *Migration and transnational social spaces* (pp. 73-105). England: Ashgate.
- Gobernado, R. (1999). Desigualdades y clases sociales. En F. Requena (coord.), *Sociedad, cultura y desarrollo. Apuntes para un análisis comparado entre España y los Estados Unidos* (pp. 21-64). Málaga: Universidad de Málaga/Servicio de Publicaciones.


ce que a través de los recursos imbr un determinado del actor la integ za económica. E Inmigración en E la fecha en el pa des debates en e medida la asimila papel juegan los tes— y con ello l inmigrante en su

Gobernador  
y J. I.  
socio

Goldthorpe  
nity

Goldthorpe  
de la  
Socio

Gordon, M.  
and r

Gordon,   
relat  
and e

Gorz, A. (19

Granovetter, M. S. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y Socie*

Granovette  
Chica

Granovette  
teoría  
*Oríge*  
Socio

Granovette  
prob  
*redes*  
Inves

Greeley, A.  
New

Grim-Feint  
gual  
cans  
<https://>

Grossetti,  
A —

of France. *Social Networks*, 27(4), 289–300. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2004.11.004>



9 788412 349696 >

La colección **Bi**  
de investigación  
los resultados de  
estandarizados  
colección tamb  
doctorales del á  
criterios y que s  
editoriales y de e



CCS\_BIB\_SUE\_inmigracion.indd

de las redes sociales la persona es capaz de movilizar recursos en sus relaciones sociales, y con ello conseguir un propósito. En este caso tomaremos como propósito la integración social en un contexto de estabilidad o bienestar. El instrumento de medida es la Encuesta Nacional de España de 2007, la de mayor muestra realizada hasta la fecha. En definitiva, el análisis aborda algunos de los grandes temas del ámbito de las migraciones como por ejemplo, en qué medida la integración propiamente dicha es una relación y la aculturación, los factores de integración o los distintos tipos de lazos sociales, desde la perspectiva de los múltiples aspectos de las redes y el capital social de la integración social en la sociedad de acogida.

Grossetti, M. (2007). Are French networks different? *Social Networks*, 29, 391-404. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2007.01.005>

Grossetti, M. (2009). ¿Qué es una relación social? Un conjunto de medidas de fuerza de los lazos sociales. *REDIS. Revista hispana para el análisis de redes sociales* y el capital social del volumen 16 número 2. [http://revista-redes.redim.es/html-vol16/vol16\\_2.html](http://revista-redes.redim.es/html-vol16/vol16_2.html)

Grudzleski, S. (1990). Les politiques d'intégration des États européens. *Seminaire sur les immigrés et les réfugiés à l'aube de 1993*, Gap, agosto de 1990, pp. 33.

Gualda Caballero, E. (2005). Capital social, ciudadanía e integración social desde la perspectiva de las actitudes hacia la población extranjera. En J. Andreu (ed.), *Capital social en Andalucía*. Madrid: Biblioteca Nueva.

Gualda Caballero, E. (2008). Identidades, autoidentificaciones territoriales y redes sociales de adolescentes y jóvenes inmigrantes. *Portularia. Revista de Trabajo Social*, 8(1), 111-129.

Guillén, M. F. (1992). *Análisis de regresión múltiple. Cuadernos metodológicos*, nº 4. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Guillén, M. F. (1998). *Redes migratorias y la formación de sistemas de comunicación científica. Digestión*. En G. Malgouyres (comp.), *Cruzando fronteras. Migraciones en la sociedad actual* (pp. 75-110). Barcelona: Icaria/Sociedad de los Siglos de Oro.

Guillén, M. F. (1998). *Teoría de la acción comunicativa, I. Racionalidad de la acción social y racionalización social*. Madrid: Taurus (e.o. 1981a).

Habermas, J. (2001). *Teoría de la acción comunicativa, II. Crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus (e.o. 1981b).

Habermas, J. (1999). *La inclusión del otro. Estudios de teoría política*. Barcelona: Paidós (e.o. 1996).

Handlin, O. (1979). *The uprooted. The epic story of the great migrations that made the American people*. New York: Little, Brown and Company (e.o. 1951).

Haug, S. (2008). Migration networks and migration decision-making. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(4), 585-605. <https://doi.org/10.1080/13691830801961605>

Heckmann, F. (2006). Migración ilegal: ¿Qué podemos hacer y qué podemos explicar? El caso de Alemania. En A. Portes y J. DeWind

El papel de las redes sociales en la integración social de los inmigrantes

Biblioteca de Investigación de carácter monográfico. Su objetivo es publicar investigaciones de carácter científico de Digestión manera. También permite que se publiquen en la sección de tesis del ámbito de las Ciencias Sociales que el usuario presente en un formato compatible con las normas de extensión establecidas.

Consejería de la Presidencia, Interior, Diálogo Social y Simplificación Administrativa

Centro de Estudios Andaluces



int  
los  
La co  
para  
Roge  
Unive  
0

- (coord.), *Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. México: INM - Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Hellermann, C. (2006). Migration alone: Tackling social capital? Women from Eastern Europe in Portugal. *Ethnic and Racial Studies*, 29(6), 1135-1152. <https://doi.org/10.1080/01419870600960396>
- Hernández-León, R. y Zúñiga, V. (2002). Mexican immigrant communities in the South and social capital: The case of Dalton, Georgia. *Working Paper of the Center for Comparative Immigration Studies*, UCLA-San Diego, nº 64.
- Herranz de Rafael, G. (2002). La xenofobia en Andalucía y Cataluña: un análisis comparativo. En J. Iglesias de Ussel (ed.), *La sociedad, teoría e investigación empírica: Estudios en homenaje a José Jiménez Blanco* (pp. 175-206). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Herranz de Rafael, G. (2008). Xenofobia: Un estudio comparativo en barrios y municipios almerienses. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 121, pp. 107-132. <https://doi.org/10.2307/40184847>
- Herranz de Rafael, G. (2010). Modernidad y xenofobia en Andalucía y Cataluña: Un análisis comparativo. *Papers*, 95-94, 977-1000. <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v95n4.84>
- Herreros, F. y de Francisco, A. (2001). Introducción: El capital social como programa de investigación. *Zona abierta*, 94/95, 1-46.
- Iosifides, T., Lavrentiadou, M., Petracou, E. y Kontis, A. (2007). Forms of social capital and the incorporation of Albanian immigrants in Greece. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(8), 1343-1361. <https://doi.org/10.1080/13691830701614247>
- Izquierdo, A. (1996). *La inmigración inesperada. La población extranjera en España (1991-1995)*. Madrid: Trotta.
- Izquierdo, A. (2009). El modelo de inmigración y los riesgos de exclusión. FOESSA. *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008*. Madrid: Fundación FOESSA.
- Jedlicka, D. (1978). Opportunities, information networks and international migration streams. *Social Networks*, 1, 277-284. [https://doi.org/10.1016/0378-8733\(78\)90024-2](https://doi.org/10.1016/0378-8733(78)90024-2)
- Katz, E. y Stark, O. (1986). Labor migration and risk aversion in less developed countries. *Journal of Labor Economics*, 4, 473-486. <https://doi.org/10.1086/298097>



- Korinek, K., Entwisle, B. y Jampaklay, A. (2005). Through thick and thin: Layers of social ties and urban settlement among Thai migrants. *American Sociological Review*, 70(5), 779-800. <https://doi.org/10.1177/000312240507000503>
- Kymlycka, W. (1996). *Ciudadanía multicultural. Una teoría liberal de los derechos de las minorías*. Barcelona: Paidós.
- Lancee, B. (2010). The economic returns of immigrants' bonding and bridging social capital: The case of the Netherlands. *International Migration Review*, 44(1), 202-226. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2009.00803.x>
- Lauby, J. y Stark, O. (1988). Individual migration as a family strategy: Young women in the Philippines. *Population Studies*, 42, 473-486. <https://doi.org/10.1080/0032472031000143596>
- Levine, J. H. y Spadaro, J. (1997). Occupational mobility: A structural model. En B. Wellman y S. D. Berkowitz (eds.), *Social structures. A network approach*. London: Jai Press Inc. (e.o. 1988).
- Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, en su redacción dada por las Leyes Orgánicas 8/2000, de 22 de diciembre, 11/2003, de 29 de septiembre, y 14/2003, de 20 de noviembre (LODLE).
- Light, I. (2006). *Deflecting immigration: Networks, markets, and regulation in Los Angeles*. New York: Russell Sage.
- Light, I. y von Scheven, E. (2008). Mexican migration networks in the United States, 1980-2000. *International Migration Review*, 42(3), 704-728. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2008.00143.x>
- Lin, N. (1999). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467-487. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.467>
- Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N., Cook, K. y Burt, R. S. (2001). *Social capital. Theory and research*. New York: Aldine de Gruyter.
- Lipset, S. M. y Bendix, R. (1963). *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.
- López-Roldán, P. y Alcaide, V. (2011). El capital social y las redes personales en el estudio de las trayectorias laborales. *REDES. Re-*

*vista hispana para el análisis de redes sociales*, 20(3). <https://doi.org/10.5565/rev/redes.409>

- Lozares, C., López-Roldán, P., Verd, J. M., Martí, J. y Molina, J. L. (2011). Cohesión, vinculación e integración sociales en el marco del capital social. *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 20(3). [http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol20/vol20\\_\\_1.pdf](http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol20/vol20__1.pdf)
- Lubbers, M. J., Molina, J. L. y McCarty, C. (2007). Personal networks and ethnic identifications. The case of migrants in Spain. *International Sociology*, 22(6), 721-741. <https://doi.org/10.1177/0268580907082255>
- Lutters, W. G. y Ackerman, M. S. (1996). *An introduction to the Chicago School of Sociology*. Interval Research Proprietary.
- Malgesini, G. y Giménez, C. (1997). *Guía de conceptos sobre migraciones racismo e interculturalidad*. Madrid: La Cueva del Oso.
- Malgesini, G. (comp.) (1998). *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*. Barcelona: Icaria/Fundación del Hogar del Empleado.
- Marger, M. N. (2006). Transnationalism or assimilation? Patterns of sociopolitical adaptation among Canadian business immigrants. *Ethnic and Racial Studies*, 29(5), 882-900. <https://doi.org/10.1080/01419870600813926>
- Martín Muñoz, G., García Castaño, F. J., López Sala, A. y Crespo, R. (2003). *Marroquíes en España. Estudio sobre su integración*. Madrid: Fundación Repsol YPF.
- Martínez Veiga, U. (1997). *La integración social de los inmigrantes*. Madrid: Trotta.
- Marx, K. (1998). *Manuscritos. Economía y filosofía*. Madrid: Alianza editorial (e.o. 1844).
- Marx, K. (1973). *El capital*. 3 vol. México: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1864-1877).
- Massey, D. S. (1985). Ethnic residential segregation: A theoretical synthesis and empirical review. *Sociology and Social Research*, 69, 315-350.
- Massey, D. S. (1990). Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration. *Population Index*, 56(1), 3-26. <https://doi.org/10.2307/3644186>

- Massey, D. S. (1999). Why does migration occur? A theoretical synthesis. En J. DeWind, Ch. Hirschman y Ph. Kasinitz (eds.), *The handbook of international migration: The American experience* (pp. 34-52). New York: Russell Sage Foundation.
- Massey, D. S., Alarcon, R., Durand, J. y Gonzalez, H. (1987). *Return to Aztlan: The social process of international migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Massey, D. S., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. y Taylor, J. E. (1993). Theories of international migration: A review and appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), 431-466. <https://doi.org/10.2307/2938462>
- Massey, D. S. y Denton, N. A. (1988). Suburbanization and segregation in US Metropolitan Areas. *American Journal of Sociology*, 94, 592-626.
- Maya Jariego, I. (2001). Tipos de redes personales de los inmigrantes y adaptación psicológica. *REDES. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 1(4). [http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol1/vol1\\_4.pdf](http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol1/vol1_4.pdf)
- Maya Jariego, I. (2007). Multiple senses of community in migration and commuting: The interplay between time, space and relations. *International Sociology*, 22(6), 743-766. <https://doi.org/10.1177/0268580907082259>
- Maya Jariego, I. (2009). Mallas de paisanaje: El entramado de relaciones de los inmigrantes. *REDES. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 17(13). [http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol17/vol17\\_13.pdf](http://revista-redes.rediris.es/pdf-vol17/vol17_13.pdf)
- Mead, G. H. (1973). *Espíritu, persona y sociedad. Desde el punto de vista del conductismo social*. Barcelona: Paidós (e.o. 1934).
- Merton, R. K. (2002). *Teoría y estructura sociales*. México: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1949).
- Merton, R. K. y Lazarsfeld, P. (1954). Friendship as social process: A substantive and methodological analysis. En M. Berger y T. Abel (1954), *Freedom and control in modern Society*. New York: Van Nostrand and Company.
- Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN) (2007). *Plan estratégico de ciudadanía e integración 2007-2010*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.

- Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN) (2009). *Informe sobre la situación de la integración social de los inmigrantes y refugiados*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Mouw, T. (2006). Estimating the causal effect of social capital: A review of recent research. *Annual Review of Sociology*, 32, 79–102. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.32.061604.123150>
- Mullins, N. (1973). The development of specialties in Social Science: The case of Ethnomethodology. *Science Studies*, 3, 245–273. <https://doi.org/10.1177/030631277300300302>
- Munshi, K. (2003). Networks in the modern economy: Mexican migrants in the US labor market. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 549–599. <https://doi.org/10.1162/003355303321675455>
- Muthén, K. L. y Muthén, B. O. (2010). *Mplus. Statistical analysis with latent variables. User's guide*. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén.
- Myrdal, G. (1957). *Rich lands and poor*. New York: Haper and Row.
- Nannestad, P., Haase Svendsen, G. L. y Tinggaard Svendsen, G. (2008). Bridge over troubled water? Migration and social capital. *Ethnic and Migration Studies*, 34(4), 607–631. <https://doi.org/10.1080/13691830801961621>
- Navas Luque, M., Pumares Fernández, P., Sánchez Miranda, J., García Fernández, M. C., Rojas Tejada, A., Cuadrado Guirado, I., Asensio García, M. y Fernández Prados, J. S. (2004). *Estrategias y actitudes de aculturación: La perspectiva de los inmigrantes y de los autóctonos en Almería*. Sevilla: Junta de Andalucía.
- Orrenius, P. M. (1999). The role of family networks, coyote prices and the rural economy migration from Western Mexico. *Federal Reserve Bank of Dallas Research Paper*, n° 99–10 (Dallas, noviembre).
- Pajares, M. (2005). *La integración ciudadana. Una perspectiva para la inmigración*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.
- Pajares, M. (2008). *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2008*. Madrid: MTAS/OPI.
- Pajares, M. (2009). *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2009*. Madrid: MTAS/OPI.
- Park, R. E. (2010). The assimilation of races. En E.W. Burgess (ed.), *Introduction to the science of Sociology*. Memphis, TE: General Books (e.o. 1921).

## Bibliografía

- Park, R. E. (1928). Human migration and the marginal man. *American Journal of Sociology*, 6(33), 881-893.
- Park, R. E. (1930). Assimilation, Social. En E. Seligman y A. Johnson (eds.), *Encyclopedia of Social Sciences*. New York: MacMillan.
- Park, R. E. (1999). *La ciudad y otros ensayos de ecología urbana*. Barcelona: Ediciones del Serbal.
- Parsons, T. (1967). Full citizenship for the Negro American? En T. Parsons (ed.), *Sociological theory and modern society*. New York: The Free Press.
- Parsons, T. (1974a). *La sociedad: Perspectivas evolutivas y comparativas*. México: Trillas (e.o. 1966).
- Parsons, T. (1974b). *El sistema de las sociedades modernas*. México: Trillas. (e. o. 1971).
- Pérez Yruela, M. y Rincken, S. (2005). *La integración de los inmigrantes en la sociedad andaluza*. Madrid: CSIC.
- Pin Arboledas, J. R. (dir.) (2004). *Libro blanco sobre las mejores prácticas para la integración del trabajador inmigrante en las empresas españolas*. Pamplona: IESE, Create, Sagardoy Abogados.
- Piore, M. J. (1980). *Birds of passage. Migrant labor and industrial societies*. New York: Cambridge University Press.
- Portes, A. (1981). Modes of structural incorporation and present theories of labor immigration. En M. M. Kritz, C. B. Keely y S. M. Tomasi (eds.), *Global trends in migration: Theory and research on international population movements* (pp. 279-297). Staten Island, NY: Center for Migration Studies.
- Portes, A. (1995). Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A conceptual overview. En A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on networks, ethnicity, and entrepreneurship* (pp. 1-41). New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, A. (1997). Immigration theory for a new century: Some problems and opportunities. *International Migration Review*, 31(4), 799-825. <https://doi.org/10.1177/019791839703100402>
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Portes, A. (2013). *Sociología económica. Una investigación sistemática*. Madrid: CIS.

- Portes, A., Aparicio, R., Haller, W. y Vickstrom, E. (2010). Moving ahead in Madrid: Aspirations and expectations in the Spanish second generation. *International Migration Review*, 44(4), 767-801. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2010.00825.x>
- Portes, A. y Bach, R. L. (1985). *Latin journey. Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. A. (1989). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Portes, A. y DeWind, J. (coord.) (2006). *Repensando las migraciones. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. México: INM-Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Portes, A., Guarnizo, L. y Landolt, P. (1999). The study of transnationalism: Pitfalls and promises of an emergent research field. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 217-237. <https://doi.org/10.1080/014198799329468>
- Portes, A. y Rumbaut, R.G. (2006). *Immigrant America. A portrait. Third edition revised, expanded, and updated*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Portes, A. y Rumbaut, R.G. (2009). *Legados. La historia de la segunda generación inmigrante*. Barcelona: Hipatia (e.o. 2001).
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *The American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350. <https://doi.org/10.4324/9780429494338-7>
- Portes, A., Vickstrom, E. y Aparicio, R. (2011). Coming of age in Spain: The Self-identification, beliefs and self-esteem of children of immigrants. *British Journal of Sociology*, 62(3), 542-550. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2011.01371.x>
- Portes, A. y Zhou, M. (1993). The new second generation: Segmented assimilation and its variants among post-1965 immigrant youth. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 530, 74-98. <https://doi.org/10.1177/0002716293530001006>
- Portes, A. y Zhou, M. (1996). Self-employment and the earnings of immigrants. *American Sociological Review*, 61, 219-230. <https://doi.org/10.2307/2096332>

- Pumares, P. (2006). Efectos de la inmigración regularizada sobre el cambio en la estructura por regímenes y grupos de cotización de la Seguridad Social. *Estudios geográficos*, 67(261), 607-634.
- Pumares, P. (2009). Luces y sombras en la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos en España. *Melanges de la Casa de Velázquez*, 39(1) Especial Diálogos transatlánticos en torno a las migraciones latinoamericanas en España, 33-55.
- Pumares, P., García Coll, A. y Asensio Hita, A. (2005). *La movilidad laboral y geográfica de la población extranjera en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Putnam, R. D. (2001). La comunidad próspera. El capital social y la vida pública. *Zona Abierta*, 94/95, 89-104 (e.o. 1993).
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. New York: Touchstone.
- Putnam, R. D. (2002). *Democracies in flux: The evolution of social capital in contemporary society*. New York: Oxford University Press.
- Putnam, R. D. (ed.) (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores.
- Raijman, R. y Tienda, M. (1999). Immigrants' socioeconomic progress post-1965: Forging mobility of survival? En J. DeWind, C. Hirschman y P. Kasinitz (eds.), *The handbook of international migration: The American experience* (pp. 257-274). New York: Russell Sage Foundation.
- Ravenstein, E. G. (1889). The laws of migration. *Journal of the Royal Statistical Society*, 52, 242-305. <https://doi.org/10.2307/2979333>
- Recaño Valverde, J. y de Miguel-Luken, V. (2016). Antiguas y nuevas diásporas: una caracterización de la población de nacionalidad española en el exterior a partir del PERE. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 20(549-6). <https://raco.cat/index.php/ScriptaNova/article/view/317253>
- Reher-Sven, D. (2008a). *Informe Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI-07)*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración/INE/Universidad Complutense de Madrid.
- Reher-Sven, D. (2008b). *Metodología de la Encuesta Nacional de Inmigrantes (ENI-07)*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración/INE/Universidad Complutense de Madrid.

- Reher-Sven, D. y Requena, M. (2009). *Las múltiples caras de la inmigración en España*. Madrid: Alianza editorial.
- Requena, F. (1989). El concepto de red social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 48, 137-152. <https://doi.org/10.2307/40183465>
- Requena, F. (1991a). Social resources and occupational status attainment in Spain: A cross-national comparison with the United States and the Netherlands. *International Journal of Comparative Sociology*, 34(3-4), 233-242. <https://doi.org/10.1163/002071591X00131>
- Requena, F. (1991b). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Requena, F. (comp.) (2003). *Análisis de redes sociales. Orígenes, teorías y aplicaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Requena, F. (2005). *La estructura ocupacional española. Un análisis de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Requena, F. (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Ribas, N. (2004). *Una invitación a la Sociología de las migraciones*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social theory and global culture*. London: Sage.
- Rodríguez García, D., Solana Solana, A. M., de Miguel Luken, V. y Pascual, À. (2013). La integración de la población inmigrada en Cataluña: un análisis a partir de la encuesta nacional de inmigrantes de 2007, y una aproximación al impacto posterior de la crisis económica. *Biblio 3W: Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, <https://raco.cat/index.php/Biblio3W/article/view/268929>
- Rodríguez-García, D., Solana, M., Ortiz, A. y Ballestín, B. (2021). Blurring of colour lines? Ethnoracially mixed youth in Spain navigating identity. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 47(4), 838-860. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1654157>
- Rohregger, B. (2006). Shifting boundaries of support: Re-negotiating distance and proximity in translocal support relations in an urban fringe area in Lilongwe City, Malawi. *Ethnic and Racial Studies*, 29(6), 1153-1168. <https://doi.org/10.1080/01419870600960404>



- Sabater, A., Galeano, J. y Domingo, A. (2013). La transformación de las comunidades mayoritarias y la formación y evolución de los enclaves étnicos residenciales en España. *Migraciones*, 34, 11-44.
- Sanders, J. M. y Nee, V. (1987). Limits of ethnic solidarity in the enclave economy. *American Sociological Review*, 52(6), 745-773.
- Sassen, S. (1988). *The mobility of labor and capital: A study in international investment and labor flows*. New York: Cambridge University Press.
- Sassen, S. (1991). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires: Katz Editores.
- Schumacker, R.E. y Lomax, R.G. (2010). *A beginner's guide to structural equation modeling. 3rd edition*. New York: Routledge Taylor and Francis Group.
- Schütz, A. (1993). *La construcción significativa del mundo social*. Barcelona: Paidós (e.o. 1932).
- Schütz, A. (1944). The stranger: An essay in social psychology. *American Journal of Sociology*, 49(6), 499-507.
- Schweizer, T., Schnegg, M. y Berzborn, S. (1998). Personal networks and social support in a multiethnic community of southern California. *Social Networks*, 20, 1-21. [https://doi.org/10.1016/S0378-8733\(96\)00304-8](https://doi.org/10.1016/S0378-8733(96)00304-8)
- Scott, W. R. y Calhoun, C. (2004). Peter Michael Blau. *National Academy of Sciences. Biographical Memoirs Volume 85*. Washington: The National Academies Press.
- Shibutani, T. y Kwan, K. (1965). *Ethnic stratification*. New York: Macmillan.
- Simmel, G. (1977). *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización. 2 vol.* Madrid: Revista de Occidente (e.o. 1908).
- Simmel, G. (1950). *The sociology of Georg Simmel*. New York: The Free Press.
- Simmel, G. (1955). *Conflict and the web of group affiliations*. New York: Free Press.
- Singer, A. y Massey, D. S. (1998). The social process of undocumented border crossing among Mexican migrants. *International Migration Review*, 32(3), 561-592. <https://doi.org/10.1177/019791839803200301>

- Solé, C. (1997). La irregularidad laboral de la inmigración extracomunitaria. *Migraciones*, 1, 7-40.
- Solé, C., Alcalde, R., Pont, J., Lurbe, K. y Parella, S. (2002). El concepto de integración desde la sociología de las migraciones. *Migraciones*, 12, 9-41.
- Solé, C. y Ortega, E. (2007). Sociología de las migraciones. En M. Pérez Yruela (coord.), *La sociología en España* (pp. 607-616). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas/Federación Española de Sociología.
- Sorokin, P. (1927). *Social Mobility*. New York: Harper.
- Sorokin, P. (1962). *Dinámica social y cultural*. 2 vol. Madrid: Instituto de Estudios Políticos (e.o. 1937).
- Sowell, T. (1981). *Ethnic America: A History*. New York: Basic Books.
- Spector, P.E. (1992). *Summated rating scale construction. An introduction*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Stack, C. B. (1974). *All our kin*. New York: Harper and Row.
- Stanton-Salazar, R. D. y Dornbusch, S. M. (1995). Social capital and the reproduction of inequality: Information networks among Mexican-origin High School students. *Sociology of Education*, 68(2), 116-135.
- Stark, O. (1993). Sobre la migración y el riesgo en los países menos desarrollados. En O. Stark (ed.), *La migración del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (e.o. 1982).
- Stark, O. (1993). *La migración del trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (e.o. 1982).
- Stark, O. (1984). Migration decision making: A review article. *Journal of Development Economics*, 14, 251-259.
- Stark, O. y Bloom, D.E. (1985). The new economics of labor migration. *American Economic Review*, 75(2), 173-178.
- Stark, O. y Levhari, D. (1982). On migration and risk in LDCs. *Economic Development and Cultural Change*, 31(1), 191-196.
- Stark, O. y Taylor, E. (1989). Relative deprivation and international migration. *Demography*, 26, 1-14. <https://doi.org/10.2307/2061490>
- Suárez-Orozco, M. (1991). Immigrant adaptation to schooling: A Hispanic case. En M. A. Gibson y J. U. Ogbu (eds.), *Minority status and*

- schooling: A comparative study of immigrant and involuntary minorities* (pp. 37-61). New York: Garland.
- Sullivan, M. L. (1989). *Getting paid: Youth, crime and work in the inner city*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Tarrius, A. (2004). Más allá de los estados-nación: Sociedades, culturas y redes de emigrantes en el Mediterráneo Occidental. En G. Aubarell y R. Zapata-Barrero (eds.), *Inmigración y procesos de cambio: Europa y el Mediterráneo en el contexto global* (pp. 305-318). Barcelona: Icaria.
- Taylor, C., Gutman, A., Rockefeller, S.C. y Walzer, M. (2003). *Multiculturalismo y la 'política del reconocimiento'*. Madrid: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1992).
- Tezanos, J. F. (2009). La inmigración en España. En S. del Campo y J. F. Tezanos (coord.), *La sociedad. España siglo XXI*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Thomas, W.I. y Znaniecki, F. (2004). *El campesino polaco en Europa y en América*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas/BOE (e.o. 1918-1920).
- Tilly, C. (1990). Transplanted networks. En V. Yans-MacLoughlin (Ed.), *Immigration reconsidered* (pp. 79-95). New York: Oxford University Press.
- Tilly, C. (2005). *Identities, boundaries, and social ties*. London: Paradigm Publishers.
- Tilly, C. y Brown, C. H. (1967). On uprooting, kinship, and the auspices of migration. *Journal of Comparative Sociology*, 8(2), 141-164. <https://doi.org/10.1177/002071526700800201>
- Tönnies, F. (1979). *Comunidad y asociación*. Barcelona. Ediciones Península (e.o. 1887).
- Touraine, A. (1991). Inégalités de la société industrielle, exclusion. *Esprit*, 169.
- Touraine, A. (1997). *¿Podremos vivir juntos? Iguales y diferentes*. Madrid: PPC.
- Tribalat, M. (dir.) (1991). *Cent ans d'immigration, étrangers d'hier français d'aujourd'hui. Apport démographique, dynamique familiale et économique de l'immigration étrangère*. París: PUF-INED.

- Troyano, J. F. (2001). *A propósito de la inmigración*. Málaga: Ediciones Aljibe.
- UNICEF (2001). *Profiting from abuse. An investigation into the sexual exploitation of our children*. New York: UNICEF.
- Vertovec, S. (1999). Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 447-461. <https://doi.org/10.1080/014198799329558>
- Vertovec, S. (2003). Migration and other modes of transnationalism: Towards conceptual cross-fertilization. *International Migration Review*, 37(3), 641-665. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2003.tb00153.x>
- Waldinger, R. (1993). The ethnic enclave debate revisited. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17(3), 444-452. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1993.tb00232.x>
- Waldinger, R. (1994). The making of an immigrant niche. *International Migration Review*, 28(1), 3-30. <https://doi.org/10.1177/019791839402800101>
- Waldinger, R. (1995). The other side of “embeddedness”: A case study of the interplay between economy and ethnicity. *Ethnic and Racial Studies*, 18, 555-580. <https://doi.org/10.1080/01419870.1995.9993879>
- Waldinger, R. (2007). Did manufacturing matter? The experience of yesterday’s second generation: A reassessment. *International Migration Review*, 41(1), 3-39. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2007.00055.x>
- Waldinger, R. (2008). Between “here” and “there”: Immigrant cross-border activities and loyalties. *International Migration Review*, 42(1), 3-29. <https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2007.00112.x>
- Waldinger, R. y Feliciano, C. (2004). Will the new second generation experience ‘downward assimilation’? Segmented assimilation reassessed. *Ethnic and Racial Studies*, 27(3), 376-402. <https://doi.org/10.1080/0141987042000189196>
- Waldinger, R., Lim, N. y Cort, D. (2007). Bad jobs, good jobs, no jobs? The employment experience of the Mexican American second generation. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(1), 1-35. <https://doi.org/10.1080/13691830601043471>

## Bibliografía

- Wallerstein, I. (1974). *The modern world system. Capitalist agriculture and the origins of the European world economy in the sixteenth century*. New York: Academic Press.
- Warner, W. Ll. y Srole, L. (1945). *The social systems of American ethnic groups*. New Haven: Yale University Press.
- Weber, M. (2006). *La ética protestante y el «espíritu» del capitalismo*. Madrid: Alianza editorial (e.o. 1899).
- Weber, M. (2002). *Economía y sociedad*. Madrid: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1922).
- Wellman, B. (1979). The community question: The intimate networks of East Yorkers. *The American Journal of Sociology*, 84(5), 1201-1231.
- Wellman, B. (1990). Different strokes from different folks: Community ties and social support. *American Journal of Sociology*, 96(3), 558-588. <https://doi.org/10.1086/229572>
- Wellman, B. (2000). El análisis estructural: del método y la metáfora a la teoría y la sustancia. *Política y sociedad*, 33, 11-40.
- Wellman, B. y Berkowitz, S. D. (eds.) (1997). *Social structures. A network approach*. London: Jai Press Inc. (e.o. 1988).
- White, H. C., Boorman, S.A. y Breiger, R. L. (1976). Social structure from multiple networks. *American Journal of Sociology*, 81, 730-780.
- Wilson, K. y Portes, A. (1980). Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *The American Journal of Sociology*, 86(2), 295-319. <https://doi.org/10.1086/227240>
- Wirth, L. (1956). *The ghetto*. Chicago: University of Chicago Press (e.o. 1928).
- Wright, E.O. (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI.
- Zhou, M. (1999). Segmented assimilation: Issues, controversies, and recent research on the new second generation. En J. DeWind, C. Hirschman y P. Kasinitz (eds.), *The handbook of international migration: The American experience* (pp. 196-211). New York: Russell Sage Foundation.

