

---

## 6 Relaciones con el país de origen y con la sociedad española

Una abundante literatura ha subrayado la estrecha asociación entre los fenómenos migratorios y las redes sociales (véase, por ejemplo, Pascual, 2007). Gran parte de los movimientos migratorios se producen precisamente en el contexto de un entramado social con grados diferentes de volumen, densidad e intensidad relacional. Es sabido que los emigrantes suelen emprender sus movimientos migratorios como integrantes de una red de relaciones —la llamada *cadena migratoria*— de la que obtienen buena parte de los recursos que les son necesarios para afrontar el traslado. Tales recursos incluyen desde la información pertinente sobre dónde, cuándo y cómo emigrar, hasta el capital que costea el desplazamiento y la en ocasiones imprescindible ayuda personal para establecerse en el país de destino. Es sabido también que, una vez que los inmigrantes se han establecido con mayor o menor fortuna en el país de destino, los vínculos con el país de procedencia no desaparecen por completo; antes bien, en no pocos casos los contactos con los familiares, vecinos, y amigos que permanecen en el país del que los inmigrantes partieron perpetúan sus lazos con las comunidades de origen. Por otro lado, a partir del establecimiento en la sociedad de acogida, los vínculos con el país de origen comienzan a combinarse —y, en el límite, a competir— con las nuevas relaciones y actividades de participación social que se van desarrollando en el país de destino<sup>45</sup>.

El presente capítulo presenta los resultados más significativos de los módulos 7 y 8 de la ENI, dedicados, respectivamente, a las relaciones que los inmigrantes mantienen con sus países de nacimiento y a su participación social en España.

---

### 6.1 RELACIÓN CON EL PAÍS DE NACIMIENTO

Lo que, específicamente, nos interesa en este apartado es el papel que desempeñan las comunidades de origen de los inmigrantes en España, deducido de la influencia que éstos declaran haber recibido a la hora de tomar la decisión de emigrar, así como las relaciones que mantienen con los miembros de aquellas comunidades en la triple forma de contactos, visitas y envío de remesas de dinero. La información recogida permite no sólo abordar la densidad de la red —en el sentido de la influencia sobre el individuo y la intensidad de las relaciones en el entorno reticular— en función de diversos factores, sino también analizar el proceso por el que se van constituyendo nuevas redes, a medida que se desarrollan los procesos de integración en la nueva sociedad de destino y, eventualmente, se va desactivando la vinculación con la comunidad de origen.

#### 6.1.1 Papel de las redes sociales en la partida

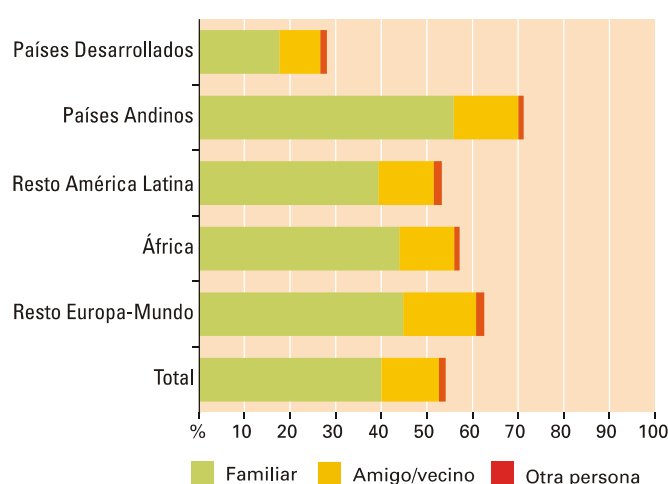
Un primer aspecto que debemos tratar es el de la influencia de familiares, amigos o vecinos y conocidos en la decisión de venir a España de los inmi-

---

<sup>45</sup> Para una perspectiva histórica de esta realidad, véanse los trabajos de Reher (2004) y Moya (1998).

grantes. Como hemos señalado, la decisión de venir no suele tomarse en condiciones de vacío social, sino que a menudo se localiza en el contexto de la influencia ejercida por el entorno del individuo que se dispone a migrar. Estudios recientes han mostrado, por ejemplo, el papel decisivo que el capital social desempeña en los movimientos migratorios exitosos (Massey y Phillips, 1999), sobre todo en los primeros viajes (Massey, Durand y Riosmena, 2006). De hecho, los datos de la ENI muestran que uno de cada dos inmigrantes dice haber tomado su decisión de moverse hacia España bajo la influencia de algún conocido del país de nacimiento que previamente había emigrado a nuestro país.

**Figura 6.1. Influencia de algún conocido de su país de nacimiento que ya había emigrado para venir a España por origen**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

La influencia de los conocidos presenta interesantes variaciones entre unas y otras zonas de origen. Como se puede apreciar en la Figura 6.1, la influencia de conocidos en la decisión de emigrar de los inmigrantes procedentes de los países europeos no desarrollados (de los que seis de cada diez declaran influencia) y, sobre todo, de los llegados desde los países andinos (casi siete de cada diez dicen haberse visto influidos), es muy superior (en el sentido de que alcanza a una mayor proporción de personas) a la del resto de las procedencias. Señaladamente, son los emigrantes llegados de los países desarrollados -con un perfil migratorio bien definido y asociado en muy buena medida al retiro laboral- aquéllos que dicen haber experimentado en menor grado la influencia de los conocidos a la hora de decidirse a emigrar. Por su parte, africanos y latinoamericanos no andinos se ajustan al promedio general (es decir, uno de cada dos declara influencia). Todo parece indicar, por tanto, que la influencia de los emigrantes con experiencia migratoria propia en España ha venido operando, sobre todo, entre los colectivos de rumanos y ecuatorianos, que son las nacionalidades más numerosas entre

los grupos que declaran más influencia de los conocidos en la decisión de emigrar.

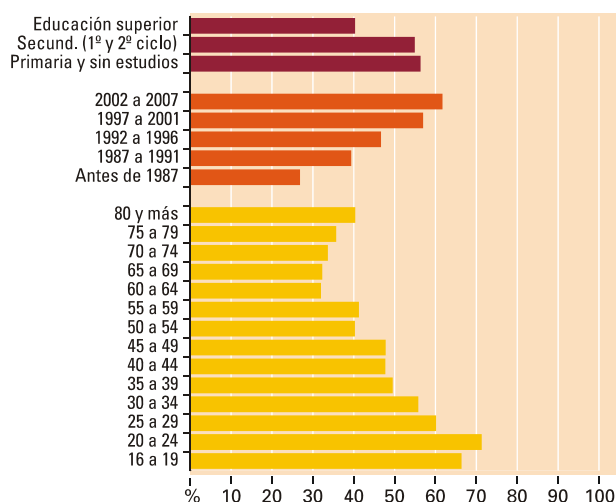
Asimismo, podemos establecer sin sombra de duda que son los familiares quienes más peso tienen en estas redes de influencia que contribuyen a perfilar la decisión migratoria. Para el conjunto de los inmigrantes en España, tres de cada cuatro influencias declaradas corresponden precisamente a familiares, que demuestran tener una importancia mucho mayor que la de vecinos o amigos y la de otras personas en la toma de la decisión de emigrar. Además, esta preponderancia de los familiares se da en todas las procedencias, aunque es especialmente acusada entre africanos y latinoamericanos. Los datos (Figura 6.1) son muy claros en el sentido de que, frente a la de los familiares, la influencia de amigos y vecinos (por no hablar de la de otras personas con las que se mantiene algún tipo de relación presuntamente menos estrecha) es mucho menor que la de los familiares, cualquiera que sea la procedencia de los inmigrantes. El caso de las relaciones familiares nos muestra, en suma, que en materia de decisiones migratorias la capacidad de influencia de las relaciones parece depender ante todo de la fuerza de las mismas: las relaciones más intensas, estrechas y cercanas, precisamente aquellas que se dan en la zona de mayor densidad reticular, son también las que adquieren más peso e influencia en la toma de las decisiones migratorias.

Cabe también resaltar cómo la influencia de los conocidos en la decisión de emigrar hacia España varía notablemente con tres factores básicos: el nivel educativo, el momento de la llegada y la edad de los inmigrantes (Figura 6.2). Y esas variaciones se producen en un sentido muy claro. Pues, aun sin descartar las posibles interacciones entre esos tres factores, se puede afirmar que la influencia de los conocidos en las decisiones migratorias mantiene una relación inversa con el nivel educativo (es decir, a mayor nivel educativo, menor influencia de los conocidos), con el tiempo de permanencia en España (esto es, cuánto antes llegaron a España, menor influencia de los conocidos) y también con la edad (a saber, cuanto más edad tienen los inmigrantes, menor influencia de los conocidos). Es decir, son las corrientes migratorias más recientes y más intensas aquéllas en las que más pesa la influencia de las personas ya instaladas en España. Esto es importante en la medida en que, junto a otros datos de la Encuesta, pone de manifiesto que la naturaleza de los flujos migratorios más recientes es, en realidad, completamente diferente a la de los más antiguos.

Sin embargo, tanto en el caso del año de llegada como en el de la edad, hay que hacer una importante matización metodológica sobre el sentido de estas variaciones. Como es lógico, no todos los inmigrantes que han llegado a España en los últimos años siguen permaneciendo en nuestro país y, en esa medida, no pueden formar parte de la muestra de la ENI. Por lo tanto, al considerar la variable del año de llegada a España y de la edad hay que tener en cuenta los posibles efectos de selección de la muestra. El posible efecto de selección aumenta con el tiempo transcurrido desde la llegada y, en parte, con el mero paso de la edad: cuanto más tiempo ha transcurrido desde la llegada del inmigrante, mayores son las probabilidades de que éste haya salido de España y, en consecuencia, de que haya también desaparecido de

la muestra<sup>46</sup>. Creemos que ese efecto debe matizar, aunque no anular completamente, las relaciones que se ponen de manifiesto entre los diferentes factores que pesan sobre la influencia de los conocidos.

**Figura 6.2. Influencia de algún conocido de su país de nacimiento que ya había emigrado para venir a España por educación, año de llegada y edad**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

Con todas las cautelas que se derivan de las observaciones anteriores, podemos considerar que la creciente influencia de los conocidos en la decisión de emigrar ha debido tener su peso en la intensidad de los movimientos más recientes. Téngase en cuenta que los flujos de inmigración hacia España han venido creciendo a una tasa cada vez mayor desde 1985, con una patente aceleración a partir del año 2000; nótese, asimismo, el crecimiento en el tiempo de las cantidades de inmigrantes que se dicen influidos en su decisión de emigrar por sus conocidos con experiencia migratoria previa en España. Podemos suponer que se da algún grado de asociación entre ambas magnitudes y que esa asociación responde a la combinación de dos fenómenos. En primer lugar, el crecimiento del volumen de los efectivos implicados en la transferencia de información e influencia desde el destino al origen. Efectivamente, aun suponiendo un mismo nivel de influencia entre los inmigrantes situados en los países de origen y destino, a medida que la practican contingentes cada vez mayores de personas, su efecto se difunde por la simple participación de efectivos cada vez mayores. En segundo lugar, lo que nuestros datos permiten afirmar es que el nivel de influencia también ha aumentado sensiblemente entre los inmigrantes que han ido llegando más recientemente (Figura 6.2). Ello multiplica el primer efecto, el de los contingentes, que resulta a su vez amplificado si —y hasta el momento en que— las condiciones del país de destino son propicias al establecimiento de un

<sup>46</sup> Tampoco se pueden descartar, en preguntas retrospectivas de este tipo, los sesgos memorísticos asociados al paso del tiempo desde el momento en que sucedieron los hechos —en este caso la influencia de un conocido en la decisión de emigrar— que se trata de recordar.

volumen creciente de nuevos inmigrantes. Este parece haber sido el caso de la sociedad española en estos últimos años, en los que no sólo ha ido creciendo la intensidad de los flujos migratorios, sino la transferencia de la influencia en la decisión de migrar desde el país de destino a los de salida: eso se produce como un efecto del *saldo vital* positivo entre los países de origen y destino (Garrido, 205, 137), es decir, del diferencial de las condiciones materiales de vida entre origen y destino. Como sabemos, las corrientes migratorias de muchos de los colectivos que han arribado a nuestro país más recientemente constituyen en buena medida una inmigración *económica*, algo que no ocurría en los años ochenta e incluso en parte de los noventa.

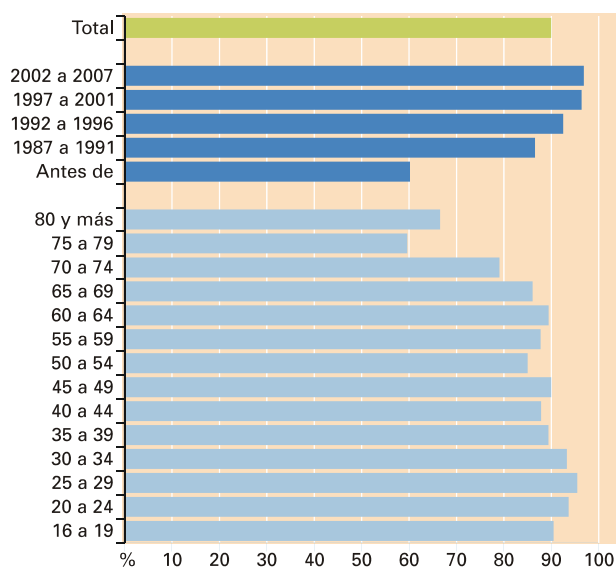
---

#### 6.1.2 Contactos con el país de origen

Otro aspecto interesante de la vida de las comunidades migratorias son las relaciones que mantienen entre sí los miembros de las mismas que se encuentran separados en los países de origen y destino. En particular, de lo que nos ocuparemos en este epígrafe es de las relaciones que los inmigrantes españoles mantienen con sus comunidades de origen en la modalidad de contactos y visitas; en el siguiente, abordaremos el envío de remesas desde el destino al origen.

El punto de partida de nuestro análisis de estos contactos es la simple pero muy verosímil hipótesis de que la probabilidad de que las relaciones entre los inmigrantes y sus afines en los países de origen perduren es inversamente proporcional al coste de mantener dichas relaciones. A nuestros efectos, entenderemos los costes en un sentido amplio, que incluye desde los aspectos dinerarios más obvios hasta el consumo de tiempo y los gastos puramente emocionales implicados en las relaciones. En este sentido amplio, y habida cuenta de los costes asociados a las distintas modalidades de relación que estamos considerando, dicha hipótesis implica: a) que los contactos (telefónicos, por carta o por correo electrónico) serán más frecuentes que las visitas físicas; y b) que éstas, a su vez, las harán más inmigrantes que los que envían remesas. Al mismo tiempo, —y en parte como una consecuencia de lo anterior— se puede dar por cierto que el mantenimiento de las relaciones de este tipo será una función inversa tanto de la cantidad de tiempo transcurrido desde la separación física de los emigrados como de la distancia espacial que media entre los polos de la relación. Como es obvio, la distancia temporal y espacial multiplica las dificultades para mantener los contactos, rebaja la intensidad de la dependencia entre las partes y hace disminuir los elementos compartidos que definen la propia relación y le dan sentido. No es extraño, por todo ello, que sean relaciones de tipo eminentemente adscriptivo —es decir, no voluntarias— como las que existen entre familiares y parientes las que habitualmente más soporten la erosión del tiempo y la distancia.

**Figura 6.3. Contacto con familiares y amigos en su país de nacimiento por año de llegada y edad**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

En concordancia con todo lo dicho hasta aquí, nueve de cada diez inmigrantes mantienen contacto con sus familiares y amigos que no han migrado, dos de cada tres han regresado al menos una vez a su país de origen y cuatro de cada diez envían dinero fuera de España. Es de destacar, por tanto, el alto grado de contactos con familiares o amigos en el país de origen que mantienen los inmigrantes en España. Un 90% de los inmigrantes mantiene este tipo de contactos, algo perfectamente esperable, por otra parte, a tenor de la propia novedad del fenómeno migratorio en nuestro país. Dicho en otros términos, a unos colectivos con poca antigüedad en la sociedad de acogida les corresponde un alto nivel de contactos con sus países de origen.

Y, a mayor abundamiento, como se puede apreciar en la Figura 6.3, cuanto mayor la edad de los inmigrantes y cuanto mayor el tiempo transcurrido desde la llegada a España, menor el número de los que mantienen contactos con los familiares y amigos que se quedaron en el país de origen y, por ende, menor la intensidad de esas relaciones<sup>47</sup>. Adviértase, por ejemplo, que mientras un noventa por ciento de los inmigrantes llegados a España después de 2002 mantiene estos contactos, sólo lo hacen seis de cada diez de los llegados antes de 1987; y que parecida diferencia se da entre los inmigrantes de más edad de nuestra muestra y los más jóvenes.

No menor es la concordancia con nuestra hipótesis del hecho de que el teléfono sea el medio con el cual se establece más contacto con el país de origen

<sup>47</sup> Son de estricta aplicación aquí las mismas cautelas metodológicas que se han señalado antes en relación con el tiempo de permanencia en España y con la edad. Además, en lo que se refiere específicamente a la edad debe tenerse en cuenta la disminución objetiva del número de posibles relaciones asociada a la creciente mortalidad de familiares y afines a medida que pasan los años.

(Tabla 6.1). Como se puede apreciar, el teléfono lo usa la práctica totalidad de los inmigrantes y, en todo caso, se recurre a él tres veces más que a los medios que Internet provee y siete veces más que al correo postal. Ahora bien, es de reseñar que mientras el uso del teléfono está generalizado a todas las edades, el uso de correo electrónico y *chat* está muy asociado a la edad, en el sentido de que los jóvenes lo utilizan mucho más que los adultos y viejos (lo opuesto sucede con las cartas, cuyo uso está relacionado positivamente con la edad). Otra cosa distinta es la frecuencia con que se utilizan estos medios de contacto: así, por ejemplo, se hace un uso diario de Internet como canal de comunicación entre destino y origen que triplica el del teléfono y que llega a multiplicar por veinte veces el del correo postal. El precio de unos y otros canales, así como la velocidad de comunicación que permiten, parecen ser aquí los argumentos decisivos que explican las diferencias de uso y frecuencia.

**Tabla 6.1. Uso y frecuencia de uso de distintos medios de contacto**

	Teléfono	Carta	E-mail/Chat
Lo usan	97,0	13,6	37,4
Diariamente	10,4	1,5	29,3
Semanalmente	55,6	13,2	46,3
Quincenalmente	15,1	5,5	9,5
Mensualmente	14,9	38,0	11,8
Anualmente	3,3	33,2	2,4
Menos de una vez al año	0,7	8,6	0,7
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

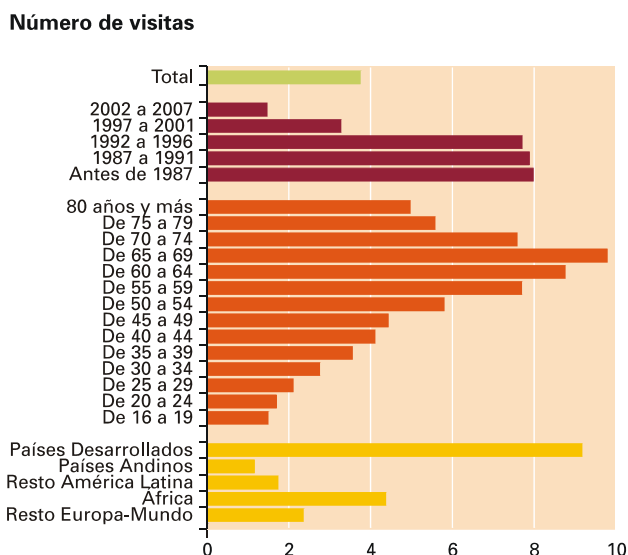
Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

Aunque no son homogéneamente comparables a las otras modalidades de contacto que acabamos de revisar, por sus costes sustancialmente mayores, las visitas al país de origen son sin duda también un valioso indicador de las relaciones que se mantienen con la comunidad de la que se partió. A este respecto, se puede decir que el conjunto de los inmigrantes ha vuelto un promedio de casi cuatro veces (3,8) a sus países de origen desde que se instaló en España. Dos consideraciones, que redundan en lo ya dicho sobre los costes de mantenimiento de las relaciones, vienen aquí a cuento: la frecuencia de las visitas depende positivamente de los recursos económicos de los inmigrantes y del tiempo que han estado expuestos a la posibilidad de hacerlas.

Por eso (Figura 6.4) los inmigrantes procedentes de los países desarrollados, a los que podemos imputar un nivel económico muy superior al del resto y a quienes se puede también atribuir una distancia menor a los puntos de partida, son los que en mayor medida visitan sus países de origen (más de 9 visitas declaradas en promedio). Por eso también los africanos hacen más visitas que los europeos de países no desarrollados, y éstos a su vez viajan a sus lugares de origen más que los latinoamericanos (entre éstos, son los emigrantes procedentes de países andinos los que menos visitas declaran). Queda claro entonces que la frecuencia de la visita es una función directa de

los costes materiales de hacerla, que a su vez están directamente relacionados con la distancia física e inversamente con los recursos económicos que cabe imputarles a los distintos colectivos.

**Figura 6.4. Número medio de visitas al país de nacimiento por año de llegada, edad y origen**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

En cuanto al tiempo de exposición<sup>48</sup>, los inmigrantes que más tiempo han pasado en nuestro país declaran mayor número de visitas a sus países de origen que los que han llegado más recientemente (en razón, por ejemplo, de 8 visitas a 1,5 entre los que llegaron antes de 1987 y los que han llegado después de 2002). Como era de esperar, la relación entre tiempo de permanencia y número de visitas es clara e inequívoca. Como también lo es la relación entre el número de visitas y la edad: el número de visitas aumenta de forma continua desde los 16 hasta los 69 años para disminuir sólo en los tramos superiores a los 70 años (para estos colectivos de más edad vuelve a ser pertinente pensar en posibles efectos de selección de la muestra y sesgos memorísticos). Con todo, no está de más recordar de nuevo que los flujos migratorios de comienzos del nuevo siglo (1999-2007) son, como hemos venido repitiendo a lo largo de este *Informe*, de un tipo claramente diferente al de los movimientos anteriores.

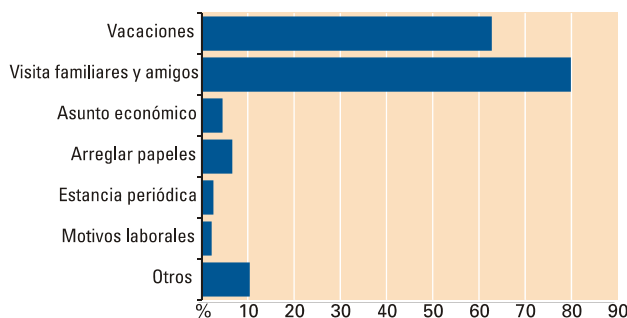
Por último, conviene anotar que es precisamente el mantenimiento de las relaciones con los familiares y amigos —junto con las vacaciones— la principal motivación de las visitas que hacen los inmigrantes (Figura 6.5). Ambas motivaciones dan cuenta de hasta el 85% de la última visita realizada (los porcentajes de la figura suman más de cien porque al entrevistado se le permitió citar más de una motivación para explicar su última visita). Frente a esas importantes motivaciones, el peso de los asuntos económicos, del arre-

<sup>48</sup> Como es lógico, el mayor tiempo de exposición puede significar en muchos casos también mayor tiempo de acumulación de los recursos necesarios para afrontar la visita.



glo de papeles, de las estancias periódicas o de los motivos laborales es muy reducido.

**Figura 6.5. Motivo de la última visita al país de origen**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

### 6.1.3 Envío de remesas

Sería difícil exagerar el fundamental papel económico que las remesas que los inmigrantes envían a sus países de origen desempeñan en un mundo caracterizado por unos flujos migratorios cada vez más intensos. Las remesas —el dinero que de forma más o menos periódica se transfiere desde los inmigrantes a sus familiares que no han migrado— constituyen, ante todo, una importantísima palanca de ayuda económica que permite elevar el nivel de vida de quienes las reciben. Los organismos internacionales han señalado en este sentido que la importancia de las remesas ha crecido hoy día hasta tal punto que han llegado a convertirse en la segunda mayor fuente de financiación de las economías en vías de desarrollo, por detrás de la Inversión Exterior Directa (IED), pero muy por delante de la ayuda al desarrollo que reciben. Por otra parte, su carácter estable y contracíclico les otorga una especial relevancia como fuente de financiación para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza en los países receptores. Bajo este punto de vista, las remesas suponen un mecanismo esencial de redistribución de la renta y la riqueza globales que, al parecer, supera las posibilidades de los programas de cooperación al desarrollo que han creado las sociedades ricas.

Según los datos del Banco de España, las remesas que los inmigrantes envían desde España a sus países de origen no han dejado de aumentar en estos últimos años, a medida que iba creciendo la intensidad de los flujos de entrada. Algunos datos permiten calibrar la magnitud del fenómeno: en el periodo que media entre el año 2000 y 2006 las remesas enviadas desde España crecieron a un ritmo medio del 30% anual, multiplicándose el flujo anual de salida de remesas por casi cinco veces; el año de 2006 se cerró con 6.806,7 millones de euros remitidos por los inmigrantes desde España, lo que supuso un incremento del 38% sobre el año anterior; las remesas de inmigrantes desde España hacia el extranjero de enero a noviembre de 2007 sumaron nada menos que 7.437 millones de euros, casi un 22% más que los 6.100 millones enviados en el mismo periodo de 2006; desde el año 2004 las

remesas pagadas desde España superan los envíos de dinero procedentes de los ciudadanos españoles que residen en el extranjero (sobre todo en Europa y Estados Unidos). En consecuencia, —y tal y como se señala en los propios informes del Banco de España— nuestro país se ha situado entre los principales emisores de remesas de todo el mundo y, particularmente, de la UE.

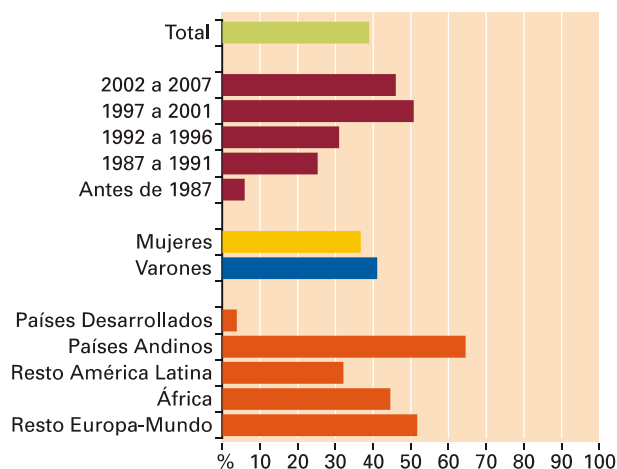
Es conocido también que, más allá del valor puramente económico de las remesas, éstas tienen un impacto destacado en la estructura social de las comunidades de origen, influyendo en aspectos tan importantes como la jerarquía de estatus, las relaciones de género, las pautas matrimoniales o los hábitos de consumo (Parella y Cavalcanti, 2006). Junto a su indudable importancia económica, las remesas son la expresión de un vínculo social particularmente comprometido entre el migrante y su comunidad de origen. Desde esta perspectiva, constituyen uno de los resultados más interesantes, y de los productos más importantes, del funcionamiento de las redes migratorias: un recurso que en su origen es sólo capital social (en la inmensa mayoría de los casos se trata de capital social de tipo específicamente familiar<sup>49</sup>) se activa para transformarse en dinero y transferirse desde el país de destino al de origen. Pero precisamente debido al alto grado de compromiso que implican, así como a los costes económicos de sufragarlas, son la modalidad de relación más exigente de entre las que estamos considerando aquí y, por lo tanto, la que practican una cantidad relativamente menor de inmigrantes: concretamente, un 39% de los integrantes de la muestra de la ENI (frente a un 66% que han hecho al menos una visita y al 90% que mantienen contactos regulares con sus familiares y amigos).

La esperable distribución del envío de remesas (Figura 6.6) indica que la remisión es tanto más probable cuanto menos tiempo ha pasado desde la llegada del inmigrante, con la excepción de los llegados en los últimos cinco años quienes, al parecer, deben esperar al menos un lustro para establecerse y alcanzar su máxima potencia como remitentes de dinero. Transcurridos diez años desde la llegada, cuando previsiblemente se ha alcanzado ya un cierto grado de integración y estabilidad en la sociedad de acogida, comienza a disminuir progresivamente la proporción de inmigrantes que envía dinero, ya sea porque la fuerza del compromiso con los familiares sitos en el país de origen ha disminuido, porque los destinatarios se han trasladado a España en un proceso de reunificación familiar o porque los remitentes que enviaban el dinero han regresado al país de origen (y no han podido formar parte de la muestra).

---

<sup>49</sup> Sólo un 3% de los inmigrantes que envían remesas (un 1,2% de todos los inmigrantes) remite dinero a personas con las que no está emparentado o a instituciones. El resto de los que envían remesas lo hace a familiares o parientes.

**Figura 6.6. Envío de remesas al país de origen según año de llegada, sexo y origen**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

Por otra parte, señalaremos también que los hombres envían dinero en una proporción sólo ligeramente mayor que las mujeres y que, en cuanto a las zonas de origen, los inmigrantes procedentes de los países andinos son los que en mayor número (64%) transfieren dinero y los procedentes de los países desarrollados los menos propensos (4%) a enviar remesas, como es de esperar dado su ya conocido perfil migratorio. Tras los inmigrantes andinos, son los procedentes de la Europa no desarrollada (52%) los que más se inclinan a mandar remesas, seguidos de los africanos (45%) y del resto de los latinoamericanos (32%).

## 6.2 PARTICIPACIÓN SOCIAL EN ESPAÑA

Como ya hemos dicho, a medida que los inmigrantes se instalan en las sociedades de acogida, sobre todo si han planeado prolongar durante algún tiempo su permanencia en ellas, comienzan a anudar una serie de nuevos vínculos sociales que concurren —y, eventualmente, entran en competencia— con los que mantienen con sus comunidades de origen. En ocasiones, el establecimiento de estas nuevas relaciones se convierte en uno de los factores que da forma a importantes decisiones sobre el propio futuro migratorio (permanencia, retorno, reagrupamiento familiar, etc.). En este sentido, es más que probable que lo que marque lo esencial del camino en la toma de esas trascendentales decisiones sea el establecimiento de los vínculos más fuertes, es decir, los *vínculos primarios* y, entre ellos, los familiares, en primer lugar. Pero cabe esperar asimismo que el establecimiento de vínculos menos fuertes en el país al que han llegado y la participación en las llamadas *redes secundarias* que hay disponibles en él sea también un buen predictor de la integración del inmigrante en la sociedad de destino.

Así las cosas, la participación social de los inmigrantes en asociaciones voluntarias de diferente tipo —y, muy particularmente, en aquéllas orientadas no específicamente a extranjeros— podría servir como un indicador de inte-

gración en la sociedad española. La ENI ha incluido en el último módulo de su cuestionario preguntas que proporcionan información sobre la participación del inmigrante en este tipo de asociaciones de encuadramiento no obligatorio. Sin embargo, es obligado advertir a este respecto que la propensión a participar en asociaciones voluntarias varía mucho de unas sociedades a otras y que son aquellos países que han alcanzado un mayor grado de desarrollo económico y tienen una sociedad civil más articulada y una cultura cívica más avanzada los que presentan una tendencia más pronunciada a tener asociaciones voluntarias más vigorosas; por el contrario, los países más tradicionales en términos socioeconómicos o culturales presentan un tejido de organizaciones voluntarias mucho menos denso<sup>50</sup>.

En el caso de los inmigrantes que viven en España se combinan dos circunstancias que deben tenerse en cuenta a la hora de analizar el grado de asociacionismo declarado: en primer lugar, una mayoría de los mismos procede de sociedades que, debido a su bajo grado de desarrollo socioeconómico, carecen de un sólido entramado de asociaciones voluntarias; en segundo lugar, nuestros inmigrantes han llegado a un país —España— con unos hábitos muy poco consolidados de asociacionismo voluntario (Prieto-Lacaci, 1993; Requena, 1994; Requena, 2001). Al final del capítulo, dedicaremos un segundo epígrafe a examinar otro aspecto relacionado con el grado de inserción de los inmigrantes en la sociedad española: los planes de futuro declarados para los cinco años próximos.

---

#### 6.2.1 Participación en asociaciones en España

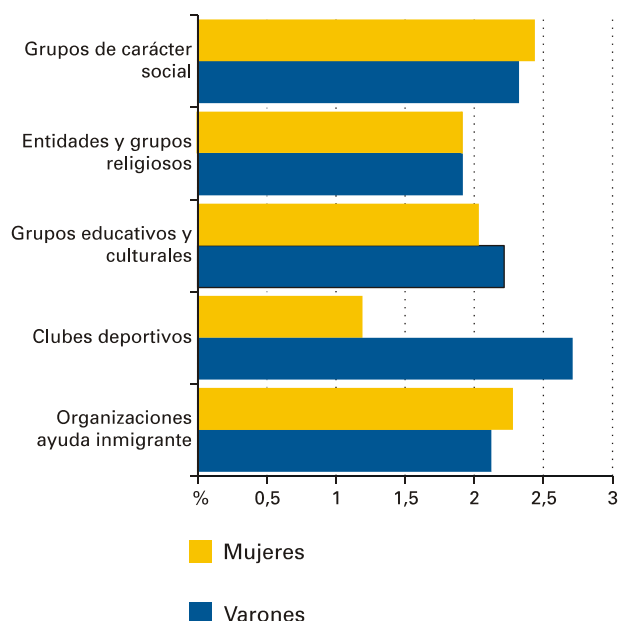
Habida cuenta de lo que se acaba de señalar, no es de extrañar que el nivel de participación general de los inmigrantes residentes en España en este tipo de asociaciones sea extremadamente bajo, como —repetámoslo— viene a suceder también entre los propios españoles. Por lo que se refiere a los *grupos o asociaciones específicamente orientados a extranjeros*, no más de un 3% de los inmigrantes participan y la participación media se mueve en torno al 2%. En todo caso, parece que se participa más en organizaciones de ayuda al inmigrante y otros grupos de carácter social, y menos en entidades religiosas, aunque las diferencias entre unos y otros tipos de asociaciones son tan pequeñas que permiten pocas conclusiones.

Además, las posibles diferencias de participación entre unos y otros colectivos son también muy reducidas, y poco significativas. Mientras que los inmigrantes de países desarrollados participan algo más en clubes deportivos, en grupos educativos y culturales y en otros grupos de carácter social, los africanos están más relacionados con las organizaciones de ayuda al inmigrante y los europeos procedentes de países no desarrollados se adhieren más a asociaciones religiosas.

---

<sup>50</sup> Mientras en estos últimos las formas de participación social tienden a circunscribirse en mucha mayor medida a las redes primarias —ligadas, por ejemplo, al parentesco o la comunidad local— y a las organizaciones de encuadramiento obligatorio, en aquéllos disminuye la dependencia de los círculos primarios, se disuelve el asociacionismo forzoso y se consolida una cultura de la pertenencia a las asociaciones basadas en el acuerdo voluntario de sus miembros.

**Figura 6.7. Participación en organizaciones orientadas a extranjeros por sexo**

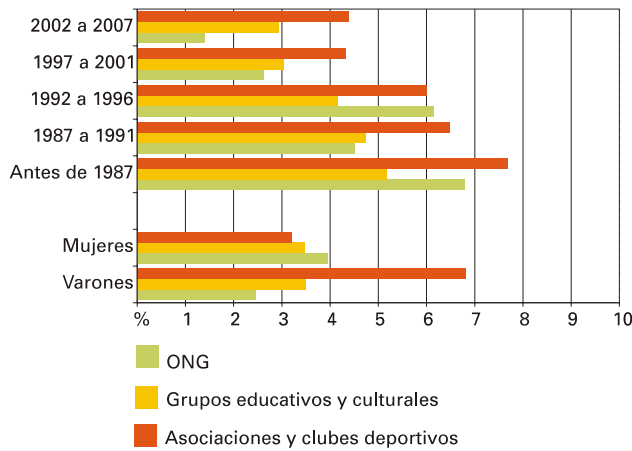


Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

Pero no se pueden establecer diferencias claramente imputables ni al año de llegada, ni tampoco al nivel de estudios. En la Figura 6.7 hemos incluido las diferencias entre hombres y mujeres, pero éstas tampoco son especialmente notorias, salvo en el caso de los clubes deportivos (en los que los hombres participan casi tres veces más que las mujeres).

Por otra parte, aunque sigue siendo muy reducido en términos generales, el nivel de participación general en *grupos o asociaciones orientados no específicamente a extranjeros* es mayor que en los orientados específicamente a extranjeros. La tasa de participación en estas asociaciones se mueve en torno al 4%. Una posible explicación de esta mayor tasa de participación es, simplemente, que hay más asociaciones de este tipo para participar en ellas. Sea como fuere, hay que resaltar que se participa más en ONG, grupos educativos y culturales y clubes deportivos; y menos en organizaciones políticas y sindicales y entidades religiosas.

**Figura 6.8. Participación en organizaciones no orientadas a extranjeros por sexo y año de llegada**



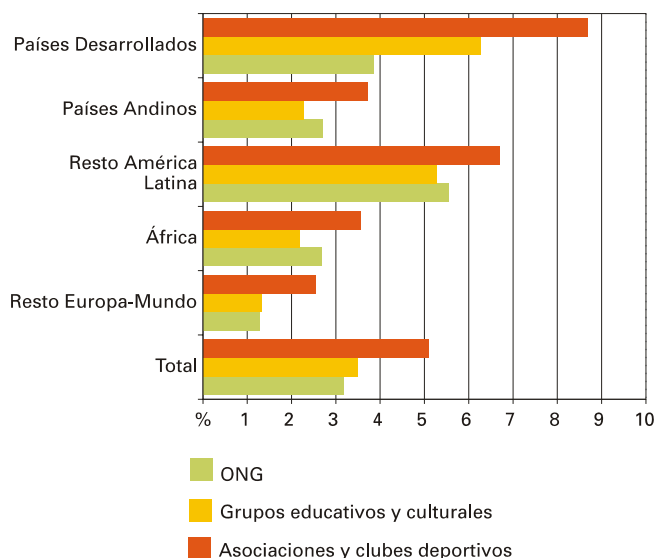
Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

Tan reducido es el grado de participación en estas asociaciones que, de nuevo, no es fácil establecer diferencias significativas entre unos y otros colectivos y deducir patrones claros de comportamiento asociativo entre los inmigrantes. No obstante, se pueden apuntar dos pautas claras (Figura 6.8): en cuanto al sexo, los hombres vuelven a participar más que las mujeres en clubes deportivos; las mujeres, por su parte, en ONG; y, en general, se cumple también que a mayor tiempo de permanencia en España, mayor participación en estos tres tipos de asociaciones (ONG, clubes deportivos y otros grupos educativos y culturales).

Esta última relación positiva entre tiempo de permanencia en España y grado de participación en asociaciones sí resulta congruente con la interpretación más probable de este indicador, en el sentido de que la duración de la estancia apunta a un mayor grado de integración, y la integración facilita (y se ve facilitada por) la participación en estos grupos y redes secundarios que ofrecen las asociaciones voluntarias. No obstante, nótese otra vez el posible efecto de selección en la muestra: los inmigrantes menos integrados son, presumiblemente, los que han abandonado en mayor medida nuestro país y por lo tanto no pueden ser objeto de la encuesta.

Considerando la zona de origen (Figura 6.9) se advierte una mayor participación asociativa entre los inmigrantes de los países desarrollados, seguidos de los procedentes de los países latinoamericanos no andinos. En cambio, participan menos en asociaciones no específicamente orientadas a extranjeros los andinos y africanos, y menos aún los europeos de los países menos desarrollados. Estos datos relativos a la mayor participación asociativa de los inmigrantes procedentes de los países desarrollados apenas sorprenden en la medida en que están en estricta correspondencia con las más sólidas tradiciones de asociacionismo voluntario de los países de los que aquéllos provienen.

**Figura 6.9. Participación en organizaciones no orientadas a extranjeros por origen**



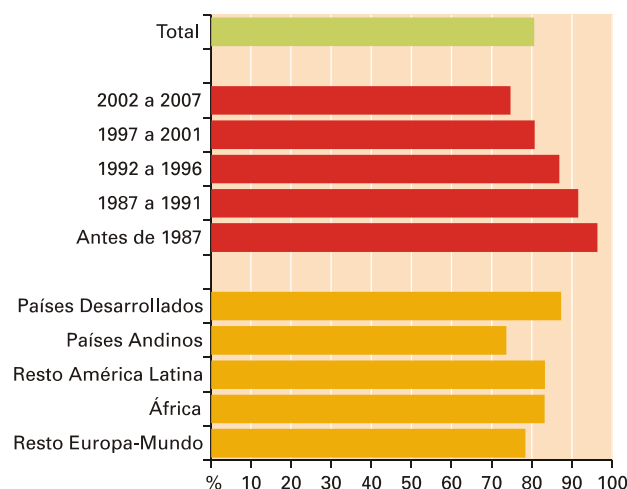
Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

### 6.2.2 Planes de futuro

En general, la intención de quedarse en España durante los próximos cinco años de los inmigrantes es muy predominante: los inmigrantes tienen planeado permanecer en nuestro país (81%) en una razón de 12 a 1 sobre los que planean retornar al país de nacimiento (7%). Algo más de uno de cada diez no tiene planes claramente determinados sobre su futuro y una proporción estadísticamente despreciable piensa marchar a un tercer país. Este último dato es coherente con lo que ya sabemos de las trayectorias migratorias de los inmigrantes que han llegado a nuestro país y su reducida experiencia en lo que se refiere al número de países en los que han residido (véase el capítulo 3).

Pero, de nuevo, hay que ser cauteloso a la hora de analizar esas intenciones de permanecer en el país de una amplia mayoría de los inmigrantes que ahora viven en España. En particular, la cautela se impone cuando se trata de interpretar dichas intenciones como un indicador de integración. En primer lugar, una parte de esas intenciones declaradas podrían ser meras contra-preferencias adaptativas, un conocido mecanismo de reducción de la disonancia cognitiva que podría generarse ante la imposibilidad fáctica de hacer algo distinto a lo que de hecho se hace.

**Figura 6.10. Planes de permanecer en España por año de llegada y origen**



Fuente: Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007

En segundo lugar, otra parte de esa relación se debe explicar, una vez más, por un efecto de selección que elimina de la muestra a los menos integrados: es de suponer que muchos de los inmigrantes que tenían intención de marcharse, se habrán ido ya de nuestro país. Es decir, la propia decisión de los inmigrantes de permanecer en España, frente a los que han retornado a sus orígenes o se han marchado a terceros países, está ya efectuando una selección necesariamente favorable a la mayor presencia de los más integrados respecto al conjunto de los inmigrantes que lo han sido en algún momento del tiempo<sup>51</sup>. Por esa razón, a mayor tiempo de permanencia en España, más intención de permanecer en los próximos cinco años. Asimismo, son los originarios de países desarrollados, los africanos y los latinoamericanos no andinos —aquéllos inmigrantes con más tiempo de permanencia en España— los que más intenciones muestran de quedarse (Figura 6.10).

En cuanto al sexo, no hay prácticamente diferencias entre hombres y mujeres. Sin embargo, sí que hay diferencias relevantes en lo que a planes de futuro se refiere derivadas de la diferente situación familiar del inmigrante. En particular, la convivencia con los familiares, en particular con la pareja y los hijos, aumenta la probabilidad de declarar que se tiene la intención de permanecer en España. Desde este punto de vista, cabe concluir que son precisamente las condiciones de la vinculación con las relaciones primarias (léase familiares) las que más peso adquieren en las decisiones migratorias de los inmigrantes establecidos en España.

<sup>51</sup> Y por lo tanto a una sobre-representación de este colectivo de los más integrados en la muestra de la encuesta.