

Niveles de multiplicidad y tipos de proveedores de apoyo: las redes personales de los inmigrantes indios en Argentina

Isidro Maya Jariego

isidromj@us.es

Universidad de Sevilla (Spain)

Fundación Centro de Estudios Andaluces (CentrA)

Lía de la Vega

liadelavega@yahoo.com

Universidad del Salvador (Buenos Aires, Argentina)

Resumen. Examinamos las redes personales de una muestra de 209 indios de primera y segunda generación residentes en Salta y Buenos Aires (Argentina). Presentamos una forma de describir las redes personales de los inmigrantes, por medio del análisis de la prevalencia de los diferentes tipos de proveedores de apoyo en la red (familiares y no familiares). Los encuestados citaron en total 2.226 proveedores de apoyo social: con estos datos identificamos 11 tipos de vínculos y tres niveles de multiplicidad. Estas dos dimensiones son útiles en la clasificación de las redes personales de los indios de primera y segunda generación. Los resultados muestran una relación inversa entre la multiplicidad de los amigos compatriotas y la multiplicidad de los familiares. Discutimos las implicaciones para la evaluación de la integración social de los inmigrantes.

Palabras Clave: Redes personales – Migración – Multiplicidad- Tipología.

Abstract. We examine the personal networks of a sample of 209 first and second generation Indian residents in Salta and Buenos Aires (Argentina). We present a way of describing the personal network of immigrants, analysing the prevalence of different types of (familiar and non-familiar) support providers in the network. The respondents cited 2,226 social support providers. We identify 11 types of significant links and three levels of multiplexity. These two dimensions are useful in the classification of the personal networks of first and second generation Indians. The results of the study show an inverse relationship between the multiplexity of compatriot friends and the multiplexity of family members. Implications are examined for the assessment of the social integration of immigrants.

Key Words: Personal networks – Migration – Multiplexity – Typology.

El objeto de este estudio es valorar el poder discriminante de las redes personales en la evaluación del proceso de aculturación de la población india inmigrante en Argentina. Para ello proponemos una técnica con la que describir las redes personales a partir de indicadores de composición y multiplicidad de los vínculos de apoyo. En segundo lugar, comprobamos la correspondencia de ese análisis con el discurso y las prácticas culturales de dos generaciones migratorias que, a priori, deben diferir claramente en el proceso de aculturación.

Redes sociales y cadenas migratorias

Las redes sociales “emigran”. El proceso de migración en cadena conduce a que las estructuras sociales del lugar de origen se reconstruyan de algún modo en el país de destino. Concretamente, cuando familiares, vecinos o compatriotas se desplazan a otro país tienden a reconstruir el tejido de contactos personales que tenían antes de trasladarse. De ese modo, el reagrupamiento familiar, la reconstrucción de espacios vecinales y la socialización con compatriotas remiten en última instancia al papel de las redes sociales en el desplazamiento internacional.

Originalmente, el mecanismo de cadena migratoria se ha utilizado para explicar los flujos de población entre regiones, como alternativa –o bien como complemento- a la teoría de los factores de atracción y de expulsión (“push-pull”). Sin embargo, el desarrollo del modelo ha permitido también concebir la emigración como un proceso de difusión en la estructura social, y se ha aplicado para entender –entre otros- los fenómenos de adaptación, control social e integración en la sociedad receptora de las comunidades inmigradas. Veamos, brevemente, estos tres usos de “las redes sociales” en los estudios con población desplazada:

- La idea que sirve de punto de partida es que las cadenas migratorias disminuyen los costes del desplazamiento internacional. Contar con algún conocido en el lugar de destino disminuye el coste percibido de emigrar. Los familiares y amigos que han emigrado con anterioridad proporcionan información sobre el nuevo contexto, facilitan alojamiento temporal, y suministran los contactos necesarios para encontrar un empleo. Por ejemplo, hemos documentado el caso de inmigrantes peruanas que tenían acordadas entrevistas de trabajo con empleadores españoles el mismo día de su llegada, gracias a la mediación de compañeras de oleadas anteriores. Es más fácil decidirse a emigrar cuando ya se cuenta con una red social expatriada que proporciona ese tipo de recursos. Eso hace que, con el tiempo, la emigración se convierta en un proceso endógeno: es decir, que se mantiene con independencia de los cambios en los factores de expulsión y atracción que la originaron.

- Una consecuencia directa del desplazamiento en cadena es la difusión progresiva del fenómeno migratorio en la estructura social. En sus fases iniciales, la emigración es un fenómeno enormemente selectivo. Los pioneros –o las “cabezas de puente” en los grupos familiares- se caracterizan por ser individuos audaces y emprendedores, que cuentan con información y recursos personales suficientes para reiniciar su vida en un contexto desconocido. Sin embargo, a medida que disminuye el “coste” de emigrar, se incorporan personas que se distancian de ese perfil selectivo. Con la maduración de la cadena, la emigración llega a nuevas capas sociales, siendo cada vez mayor la diversidad socio-demográfica de los desplazados. Un caso paradigmático es el de Marruecos: los marroquíes que en número significativo han llegado a España en la última década lo hacen como parte de cadenas migratorias maduras al norte de Europa. De hecho, “marcharse a Europa” se ha convertido en un fenómeno modal para los jóvenes marroquíes, que en algunas encuestas afirman tener esa intención en más del 80% de los casos. La emigración se ha extendido a lo largo y ancho de la estructura social marroquí, de tal modo que ya no es posible reconocer ese perfil selectivo de los primeros que se desplazaron.
- Finalmente, la reubicación de las redes sociales en el país de destino afecta a los procesos de adaptación psicológica e integración social de las comunidades inmigradas. La red de compatriotas –familiares y amigos- amortigua las dificultades que conllevan los primeros momentos de asentamiento. La existencia de una comunidad expatriada amplia ofrece al recién llegado la garantía de fuentes de apoyo social que facilitan el proceso de adaptación¹. Por ejemplo, los que llegan por reagrupamiento familiar se enfrentan a una situación más “controlada” que los que fueron pioneros en el grupo. Sin embargo, esa misma incorporación a una comunidad que hace las cosas más fáciles al recién llegado, puede traducirse a medio plazo en términos de segregación. Para ilustrarlo, podemos valernos de un caso concreto: las primeras peruanas que llegaron a Sevilla conformaron como nicho laboral el servicio doméstico de

¹ Además de la obtención de recursos, las redes influyen a través de mecanismos de control social. Por ejemplo, entre los primeros inmigrantes de religión Sikh (procedentes del subcontinente indio) que se asentaron en Gran Bretaña se observaron muchos casos de alcoholismo, pese a tratarse de un grupo que guarda habitualmente pautas muy rigurosas de comportamiento. Con la afluencia en mayor número de miembros de este colectivo, se restablecieron los mecanismos de control social, revirtiendo progresivamente los comportamientos desviados iniciales.

atención a ancianos. De ese modo, las oleadas posteriores contaban con más facilidades de inserción laboral. Pero al mismo tiempo -como contrapartida-, su estructura de oportunidades se limita a esas opciones de empleo, resultando especialmente difícil salir del segmento laboral prefijado. Por eso, la combinación de la migración en cadena con la estructura segmentada del mercado de trabajo puede derivar a medio plazo en condiciones de segregación muy resistentes. Las políticas y actitudes de la sociedad receptora serán determinantes para lograr otro resultado.

La cadena de migración india en Argentina

La diáspora india supera los 20 millones de personas, que se distribuyen en más de 70 países. Los inmigrantes indios se localizan fundamentalmente en países del entorno asiático cercano, aunque –en relación con su pasado colonial- también han conformado minorías significativas en Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Australia. En comparación, la comunidad india en Argentina constituye un grupo pequeño, que ha recibido relativamente poca atención científica.

Desde que en el censo de 1895 se documentó, por primera vez, la presencia de 6 indo-ingleses, el número de residentes indios en Argentina ha ido creciendo muy paulatinamente hasta alcanzar los aproximadamente 2.000 residentes actuales². De acuerdo con el Censo Nacional y con las estadísticas de flujos de entradas y salidas de la Dirección Nacional de Migraciones, la tónica habitual ha sido un saldo positivo de unas decenas de ingresos anuales, siempre por debajo de los 50 individuos. En la actualidad, las dos agrupaciones más numerosas se encuentran en las provincias de Salta y Buenos Aires, con 497 y 471 residentes, respectivamente³. Se trata, por tanto, de comunidades pequeñas, donde a priori cabe esperar bastantes puntos de contacto con la sociedad local argentina.

La cadena india se inicia incidentalmente en las tres primeras décadas del Siglo Veinte. Aunque en el siglo XIX ya se tiene constancia de la llegada aislada de algunos individuos, los primeros grupos se asientan en Argentina entre 1910 y 1930. Según el

² Según una consulta realizada a la Embajada India de Buenos Aires, los residentes indios en Argentina podían estar en torno a los 2.000 residentes. Para contrastar ese dato, utilizamos la lista de suscriptores a la revista *India*, distribuida por la embajada, la guía telefónica y las referencias a terceros de todas y cada una de las personas contactadas. Posteriormente, se efectuaron cruces de la información obtenida para evitar la superposición de datos. La estimación final fue de 1.857 individuos, de primera, segunda y tercera generación.

testimonio de los informantes clave que hemos entrevistado, se pueden identificar tres colectivos de pioneros que recalán en Argentina después de una trayectoria azarosa a través de otros países⁴. De hecho, parece que el destino original de estos precursores era Estados Unidos o Canadá, coincidiendo con una corriente migratoria ya establecida hacia América del Norte:

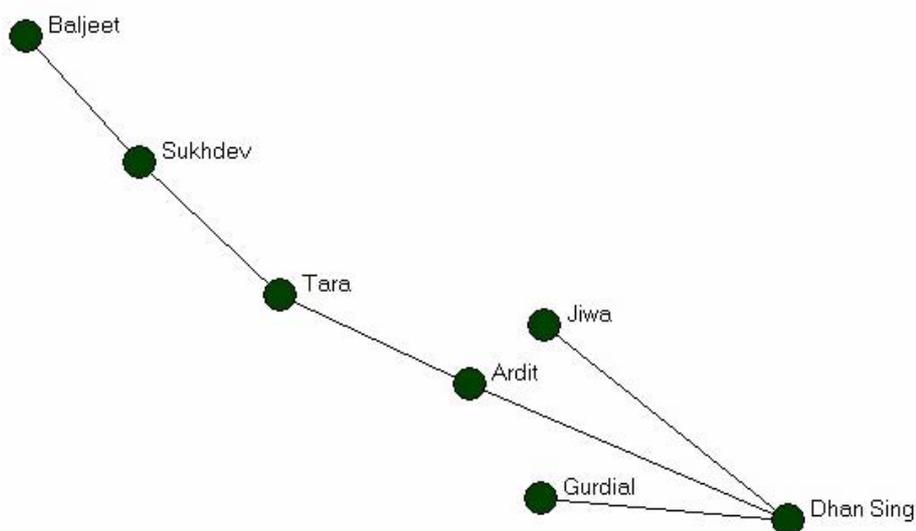
- Mediada la década de 1910 arribaron al puerto de Buenos Aires 50 indios, en su mayoría Sikhs, excombatientes en la guerra de los Boers bajo autoridad británica. A través de la Embajada británica algunos de ellos se desplazaron a Jujuy, para trabajar en la construcción del ferrocarril y en las plantaciones agrícolas.
- En la década de 1920 entran en Argentina otros dos pequeños grupos, procedentes de Bolivia y Brasil. El primero de ellos forma parte de un contingente que tenía como destino Estados Unidos. La prohibición de entrada llevó a que se repartieran por varios países del centro y del sur de América; y, concretamente, 8 de ellos llegaron a Argentina procedentes de Bolivia. El segundo grupo había desembarcado en Río de Janeiro, y en torno a una decena de ellos llegó a Buenos Aires después de una breve estancia en San Pablo (en Brasil). Tanto en un caso como en otro, en su mayoría fueron destinados como cuadrilleros del ferrocarril.

A partir de 1930 –aunque todavía llegarán algunos de estos individuos emprendedores–, se inicia una nueva etapa en la inmigración india a la Argentina, en la que predomina la reagrupación con parientes y amigos ya residentes en el país. Se trata, por tanto, de un desplazamiento muy diferente al que experimentaron los pioneros. Para estas nuevas oleadas, Argentina es un destino elegido de antemano, en el que ya disponen de contactos e información. También es una etapa en la que aumenta el número de mujeres (e incluso de núcleos familiares) que se desplazan.

³ Por detrás se encuentran Tucumán, con 315; Jujuy, con 283; Córdoba, con 108; y Santa Fe, con 81; seguidas de otras 10 provincias, con menos de 30 residentes en cada caso.

⁴ Una pieza clave en esa descripción es el texto inédito del ingeniero Dante Oscar Singh, residente en Rosario de la Frontera (Salta), que recopila el testimonio de los inmigrantes más antiguos –en su mayoría hoy ya fallecidos– y que cedió amablemente para nuestra investigación. Este informante es descendiente directo de uno de los pioneros indios en Argentina.

En el siguiente gráfico, tenemos un ejemplo de reagrupamiento familiar en cadena. Dhan Singh es el padre de uno de nuestros informantes clave de segunda generación asentados en Salta. Dhan llegó a la Argentina en barco en 1937: bajó clandestinamente en el puerto de Buenos Aires y se trasladó a Rosario de la Frontera, en la provincia de Salta. Es el precursor de seis desplazamientos posteriores. Por eso Tara, su primo, lo describe como una suerte de “patriarca”, con gran influencia sobre el resto de familiares. Dhan facilita sucesivamente la emigración de un hermano (Gurdial), un primo (Ardit) y un amigo (Jiwa). A su vez, el primo Ardit trae a un hermano (Tara), y éste a su primo (Sukhdev). Finalmente, después de que la familia arregle el casamiento, Sukhdev viaja a la India para casarse y llevar a su esposa (Baljeet) hasta Argentina.



Tomando como referencia la estructura de la cadena india, en nuestro estudio entrevistamos a 209 inmigrantes indios de primera ($n = 84$) y de segunda generación ($n = 125$). La mayoría de los inmigrantes de segunda generación entrevistados son descendientes directos de los pioneros de la cadena. Por su parte, la primera generación corresponde a un colectivo de inmigración económica reciente, que prácticamente en su totalidad se asentó en Argentina después de 1990. No obstante, más del 73% de este último grupo ya contaba con familiares o amigos en el lugar de destino antes de trasladarse.

Después de elaborar un inventario de 1.857 individuos -véase, para conocer el procedimiento, la nota 2-, realizamos un muestreo aleatorio simple sobre el total de 471 individuos de primera y segunda generación residentes en las provincias de Buenos Aires y Salta⁵. Al tratarse de un colectivo poco numeroso, en total entrevistamos a un 44.37 % de la población a la que se refiere nuestra encuesta. Las características socio-demográficas del colectivo se resumen a continuación. Como puede comprobarse en la Tabla 1, se trata de una población adulta, de en torno a los 48 años de edad como promedio. En su mayoría están casados, y más de dos tercios cuentan con estudios secundarios o superiores.

En la comparación entre subgrupos, hay que destacar que los inmigrantes de primera generación cuentan con un nivel de estudios significativamente superior al de los indios que nacieron en Argentina. También hay entre los primeros una mayor proporción de hombres que de mujeres.

Tabla 1. *Características socio-demográficas de la muestra*

	Primera generación		Segunda generación		Total	
	<i>Media</i>	<i>Desviación Tipo</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación Tipo</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación Tipo</i>
Edad	38.5	11.7	55.5	12.1	48.7	14.5
	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Género						
▪ Hombre	58	69.9	63	50.4	121	57.9
▪ Mujer	26	31.0	62	49.6	88	42.1
Estado Civil						
▪ Soltero	12	14.3	16	12.8	28	13.4
▪ Casado	65	77.4	88	70.4	153	73.2
▪ Separado/divorciado	7	8.3	21	16.8	28	13.4
Estudios						
▪ Primaria	3	3.6	59	47.2	62	29.7
▪ Secundaria	39	46.4	34	27.2	73	34.9
▪ Diploma	6	7.1	17	13.6	23	11.0
▪ Licenciatura	36	42.9	15	12.0	51	24.4

La encuesta constaba de 70 preguntas sobre condiciones de vida, proyecto migratorio, proceso de aculturación, relaciones con el país de origen a través de remesas y visitas, conocimiento y difusión de la “cultura India”, etcétera. Para evaluar el contexto de apoyo social se aplicó la *Arizona Social Support Interview Schedule*. Esta entrevista valora la ayuda emocional, instrumental e informativa percibida por los

⁵ De esa forma abarcamos las dos provincias con mayor población de origen indio, y reflejamos la diversidad religiosa del colectivo, gracias al predominio de sikhs en Salta y de hindúes en Buenos Aires.

encuestados. Concretamente, permite derivar indicadores sobre la disponibilidad de apoyo para (a) la expresión de sentimientos, (b) la obtención de recursos materiales, (c) el consejo, (d) la afirmación social, (e) la colaboración en tareas instrumentales y (f) la socialización. La hemos aplicado, con un buen informe de validez y fiabilidad, en diversos colectivos de inmigrantes africanos y latinoamericanos en España.

A través de mediadores se hicieron los primeros contactos en las comunidades de Salta y Buenos Aires. Las entrevistas fueron realizadas en todos los casos por una especialista en Estudios Orientales (LdIV), que mantuvo un contacto permanente con la comunidad en ceremonias religiosas y festivas. La duración promedio de la entrevista fue de una hora y diez minutos.

El análisis de las redes personales en la valoración de la transición ecológica

Como acabamos de ver, la madurez y las características de la cadena migratoria tienen un enorme valor descriptivo sobre la situación de un colectivo desplazado y de sus descendientes. En ese contexto, en otros trabajos hemos defendido concebir la migración como una transición ecológica, en la que se va transformando –y reconstituyéndose- la red de contactos interpersonales del individuo. Por eso el análisis de la red personal puede ser una aproximación eficiente para evaluar la adaptación psicológica y la integración social de los inmigrantes y sus descendientes.

En sucesivos trabajos con población inmigrante de primera generación en España, hemos propuesto evaluar el apoyo social disponible combinando indicadores de tamaño y composición. Concretamente, a lo largo de un gradiente en el número de proveedores de apoyo, las redes varían en su composición étnica, así como en la proporción de amigos y familiares que la forman. Esa tipificación del contexto de apoyo se corresponde –según nuestros datos- con indicadores de bienestar psicológico y de utilización de servicios, entre otros.

En este estudio con la “comunidad india” en Argentina incorporamos, por primera vez, un grupo significativo de segunda generación con el que comprobar el carácter discriminante de la tipificación de redes personales. En particular, comparamos las estrategias de aculturación de ambos grupos generacionales.

1. En primer lugar, describimos la composición del contexto de apoyo utilizando indicadores agregados sobre la proporción de compatriotas y de familiares en cada caso individual (n = 209).
2. A continuación, nos centramos en la polivalencia de los proveedores de ayuda. Para ello, utilizamos la matriz con las funciones de apoyo de los 2.226 proveedores mencionados por los entrevistados. Con esa información, elaboramos una tipología de vínculos de apoyo, que nos permite identificar tres niveles significativos de multiplicidad (n = 2.226).
3. El tercer paso es la elaboración de una clasificación de las redes de apoyo de los entrevistados, combinando los indicadores de composición y de multiplicidad antes descritos. Por medio del análisis de conglomerados, la distribución de familiares y no familiares en los tres niveles de multiplicidad referidos arroja una clasificación de los contextos de apoyo en cinco categorías.
4. Finalmente, cruzamos la tipología de apoyo con una serie de indicadores de aculturación, para comprobar su valor discriminante.

Veamos cada paso a continuación.

La composición: análisis descriptivo de las redes de apoyo social

Como promedio, los entrevistados cuentan con 10 proveedores de apoyo social. Aunque el tamaño de la red personal es ligeramente mayor en la provincia de Buenos Aires que en la de Salta, la distribución observada en este indicador corresponde (en ambos casos) a lo que es habitual en las encuestas comunitarias con población general.

Sin embargo, la composición de la red de apoyo sí muestra un patrón bien diferenciado en función de la generación migratoria:

- Concretamente, los inmigrantes de primera generación disponen de un entorno personal donde la presencia de indios y de no-familiares es significativamente mayor que en la segunda generación.
- La segunda generación muestra –por su parte- un alto grado de asimilación social, siendo el grueso de sus contactos personales con argentinos. Además, la (mayor) importancia relativa de los lazos familiares en este subgrupo coincide con lo que es habitual en la población general.

Por lo tanto, es la primera generación la que parece distanciarse de la “norma” en lo que hace referencia a la composición de las redes personales. El mayor peso del propio grupo étnico y la presencia mayoritaria de lazos fuera del grupo familiar se asemejan de hecho a dos de los rasgos característicos en la población inmigrante reciente.

No obstante lo anterior, tanto en la primera como en la segunda generación cabe destacar que el proceso de incorporación en la sociedad local parece bastante avanzado. Es bastante alto el promedio de lazos de apoyo con argentinos en cualquiera de los subgrupos. Dicho sea de paso que este fenómeno de asimilación social se muestra con mayor claridad en el caso de Buenos Aires que en el de Salta.

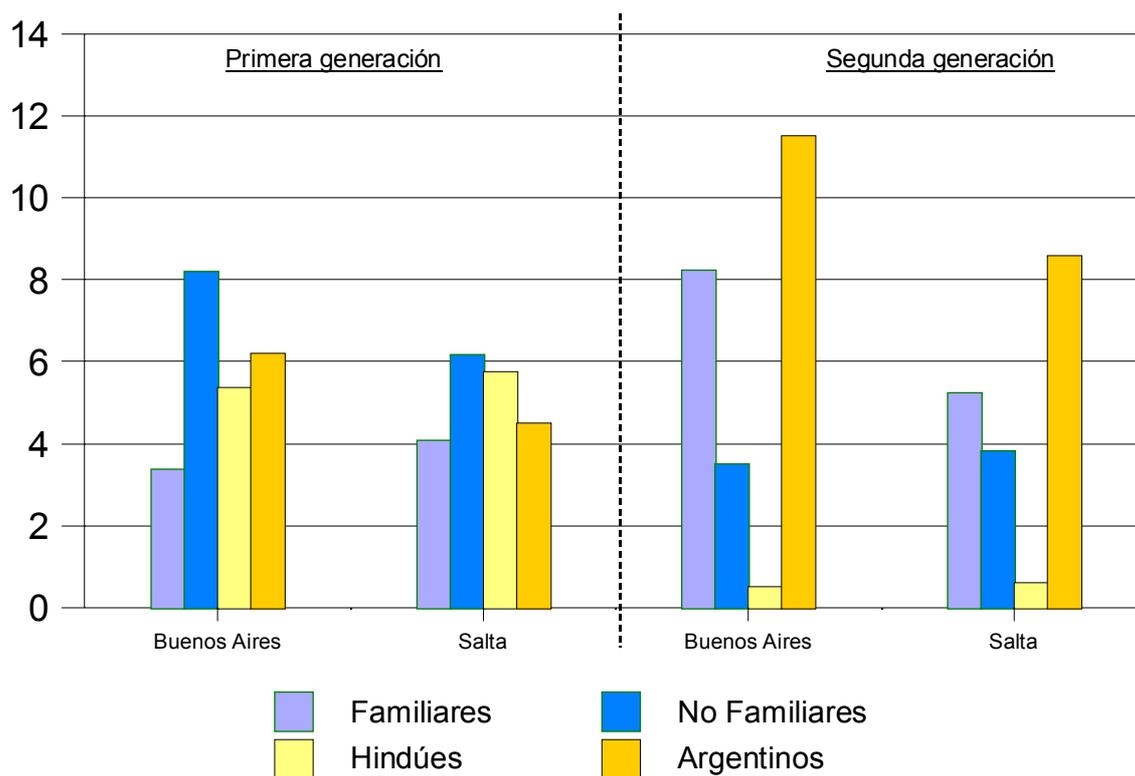


Figura 1. Composición de las redes de apoyo por generación migratoria y provincia de residencia

Tabla 2. Resumen descriptivo de las redes de apoyo social (por generación y provincia)

	Primera generación		Segunda generación		Total
	Buenos Aires	Salta	Buenos Aires	Salta	
Tamaño red apoyo	11.58 (6.28)	10.25 (3.38)	11.73 (6.59)	9.08 (3.05)	10,64 (5.28)
Nº familiares	3.39 (2.94)	4.09 (2.61)	8.22 (5.42)	5.25 (2.36)	5,47 (4.10)
Nº No familiares	8.20 (5.95)	6.19 (4.52)	3.52 (4.52)	3.84 (2.82)	5,18 (4.19)
Nº Indios	5.37 (4.23)	5.75 (3.07)	0.53 (2.41)	0.63 (1.73)	2,55 (3.77)
Nº Argentinos	6.22 (5.55)	4.5 (2.94)	11.5 (6.32)	8.60 (2.70)	8,22 (5.35)

La multiplicidad: análisis descriptivo de los proveedores de apoyo social

En los estudios de apoyo social suelen utilizarse indicadores agregados sobre el tamaño, la composición, los tipos de ayuda disponibles y otras dimensiones de la red personal. Generalmente estos indicadores se analizan como atributos de la red de apoyo del individuo, junto a otras características personales o psicosociales. En comparación, ha sido relativamente menos frecuente el análisis de los vínculos que componen dicha red personal.

En nuestro caso, para describir los vínculos que componen la red personal de los indios residentes en Salta y Buenos Aires, elaboramos una matriz con las funciones y características de los 2.226 proveedores de apoyo que fueron mencionados por los 209 entrevistados. Es decir, en lugar de resumir la red de apoyo del individuo en una serie de variables por encuestado (como hemos hecho en el apartado anterior), examinamos cada vínculo como un caso en sí mismo. Los apartados que siguen se basan en el análisis de dicha matriz.

Tipo de relación y multiplicidad

En su conjunto, los lazos de apoyo con familiares (51.5%) son ligeramente más frecuentes que con no familiares (48.5%). No obstante, ya hemos señalado más arriba cómo dicha composición difiere ostensiblemente entre los indios de primera y segunda generación. Además, como podemos observar en la Tabla 2, las relaciones de amistad constituyen el tipo de vínculo más frecuente (36.7%).

Los familiares se cuentan entre los proveedores de apoyo más polivalentes. En la Figura 2 se representa cuántos de los 6 tipos de ayuda evaluados proporcionan como promedio cada tipo de vínculo. El resultado es un gradiente de la fortaleza de cada tipo de relación. Concretamente, el vínculo que asume más funciones en la red personal es generalmente el esposo, seguido de hermanos, hijos, etcétera. Por su parte, las relaciones con amigos y conocidos están por debajo de los dos tipos de ayuda como promedio.

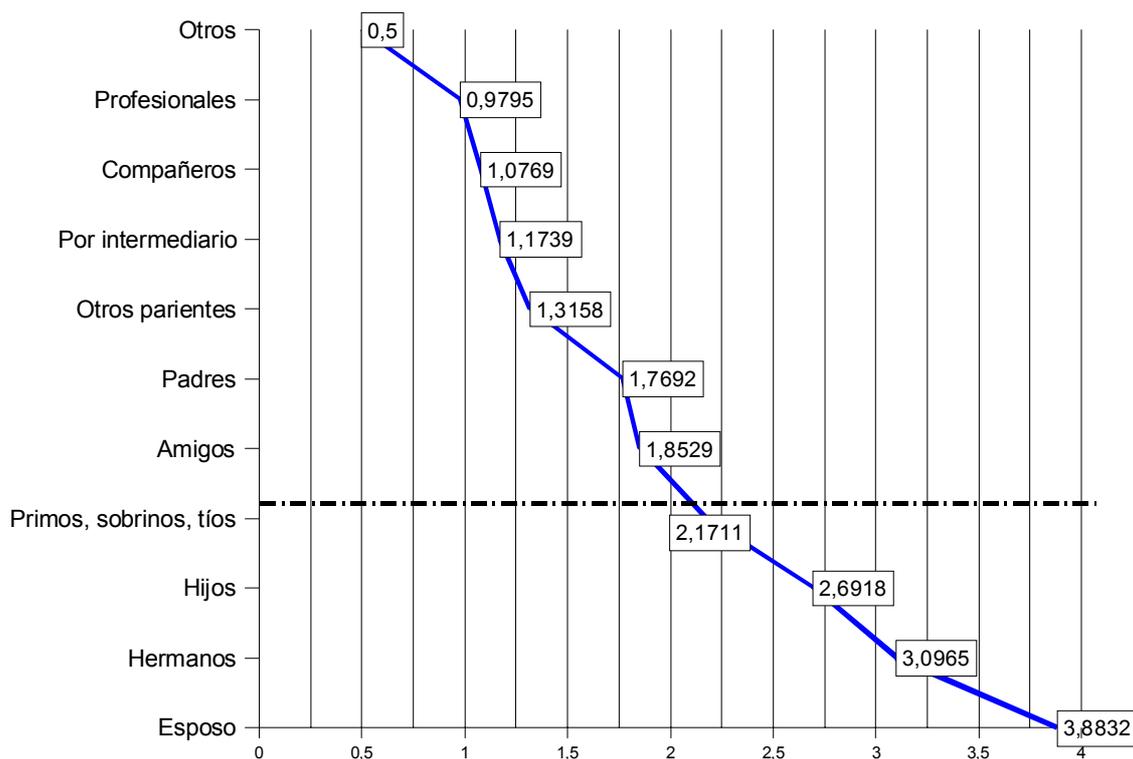


Figura 2. Multiplicidad de la ayuda proporcionada por diferentes tipos de vínculos

Tabla 3. Porcentaje de cada tipo de vínculo sobre el total, y polivalencia de cada uno

Tipo de relación	Frecuencia	Porcentaje	Multiplicidad
Esposo	137	6.2	3.8832 (1.80)
Hermanos	259	11.6	3.0965 (2.05)
Hijos	331	14.9	2.6918 (1.97)
Primos, sobrinos o tíos	152	6.8	2.1711 (1.67)
Amigos	816	36.7	1.8529 (1.43)
Padres	39	1.8	1.7692 (1.29)
Otros parientes	228	10.2	1.3158 (1.15)
Por intermediario	23	1.0	1.1739 (.39)
Compañeros	91	4.1	1.0769 (1.34)
Profesionales	146	6.6	.9795 (.91)
Otros	4	0.2	.5000 (.58)
Total	2.226	100	2.1137 (1.76)

El espacio de los tipos de ayuda

Cada vínculo viene definido por el tipo de ayuda que proporciona, de entre un total de seis categorías analizadas: (a) expresión de sentimientos personales; (b) ayuda material; (c) consejo; (d) feedback positivo; (e) ayuda instrumental; y (f) participación social. Además, (g) se valora la existencia de conflictos habituales entre dicho proveedor y la persona focal, y (h) se toma nota de cuáles residen en la India en el momento de la entrevista.

Para reducir dicha información, las ocho categorías fueron sometidas a un análisis de correspondencias (utilizando los datos de los 2.226 proveedores de apoyo). Los resultados están representados en la Figura 3.

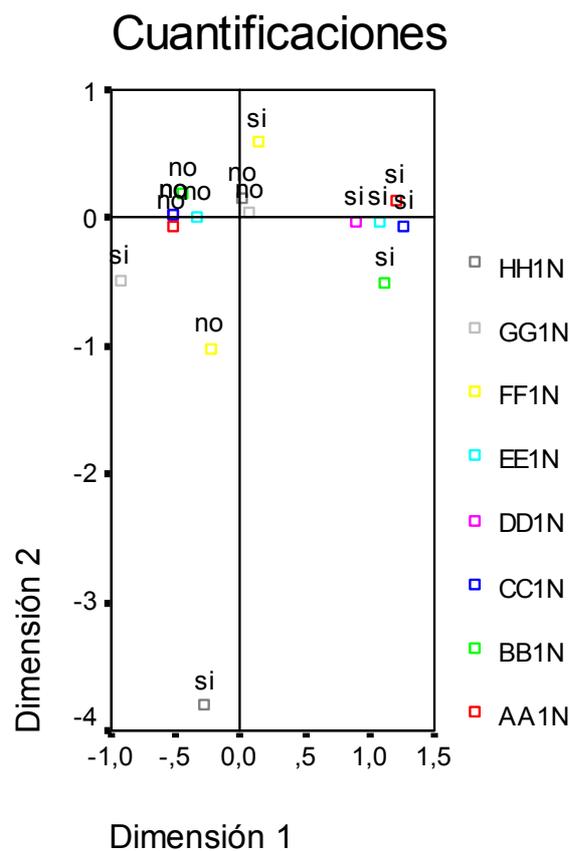


Figura 3. Análisis de correspondencias de los tipos de apoyo

Como puede observarse, son dos los tipos de ayuda que más se distancian del resto: (f) la participación social, y (b) la ayuda material. La compañía o participación social es el tipo de recurso que se intercambia con más frecuencia. Además, como veremos más adelante, el tipo de relación más frecuente es precisamente el lazo que sólo proporciona compañía. En la misma línea, la ayuda material aparece como un recurso especializado.

Por decirlo de un modo sencillo, la compañía y la ayuda tangible tienen un espacio propio, frente a un núcleo más homogéneo en torno al apoyo confidente e informativo.

El gráfico también refleja que (g) y (h) no son “tipos de ayuda”, y como tal quedan al margen de las categorías de apoyo.

Los tipos de vínculos más frecuentes

Como decimos, la entrevista aplicada permite evaluar 6 tipos de ayuda diferentes. Esto significa que existen hasta 64 combinaciones posibles, si tomamos en consideración la presencia o ausencia de cada una de dichas categorías. Es decir, a priori podríamos encontrar hasta 64 *tipos de vínculos* diferentes. Sin embargo, como observamos en la Tabla 4, con sólo 11 tipos de vínculos tenemos prácticamente tres cuartas partes del total de los 2.226 proveedores de apoyo analizados:

- Más de la mitad proporcionan sólo un tipo de ayuda puntual (52.2%), destacando la compañía como el recurso más extendido.
- En segundo lugar, el 12.71% alcanza el carácter de vínculo sinérgico, estando disponible prácticamente para cualquier tipo de demanda de apoyo.
- Finalmente, cabe destacar un pequeño grupo de socios o compañeros (9.07%), que proporcionan diferentes combinaciones de apoyo afectivo, reforzamiento social y compañía.

Tabla 4. Las 11 configuraciones más frecuentes

	A	B	C	D	E	F	Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Proveedor de compañía						X	659	29.60	29.60
Vínculo sinérgico 1	X	X	X	X	X	X	220	9.88	39.48
Proveedor de ayuda física					X		140	6.29	45.77
Proveedor de ayuda material		X					132	5.93	51.70
Proveedor de feedback positivo				X			126	5.66	57.36
Compañero 1				X		X	100	4.49	61.85
Vínculo sinérgico 2	X	X	X	X		X	63	2.83	64.68
Compañero 2	X			X		X	61	2.74	67.42
Proveedor de consejo			X				54	2.43	69.85
Proveedor de apoyo confidente	X						51	2.29	72.14
Compañero 3	X					X	41	1.84	73.98

Quedándonos con estos tres niveles en la “fortaleza” del vínculo, y haciendo abstracción de otras consideraciones, conjeturamos una red personal de apoyo hipotética –como la que se representa en la Figura 4- en la que (a) 7 de cada 10 vínculos proporcionan apoyo especializado. Además, esta red personal promedio cuenta con (b) un pequeño núcleo de vínculos sinérgicos, que ve reforzadas sus funciones por (c) un segmento –también reducido- de “compañeros”.

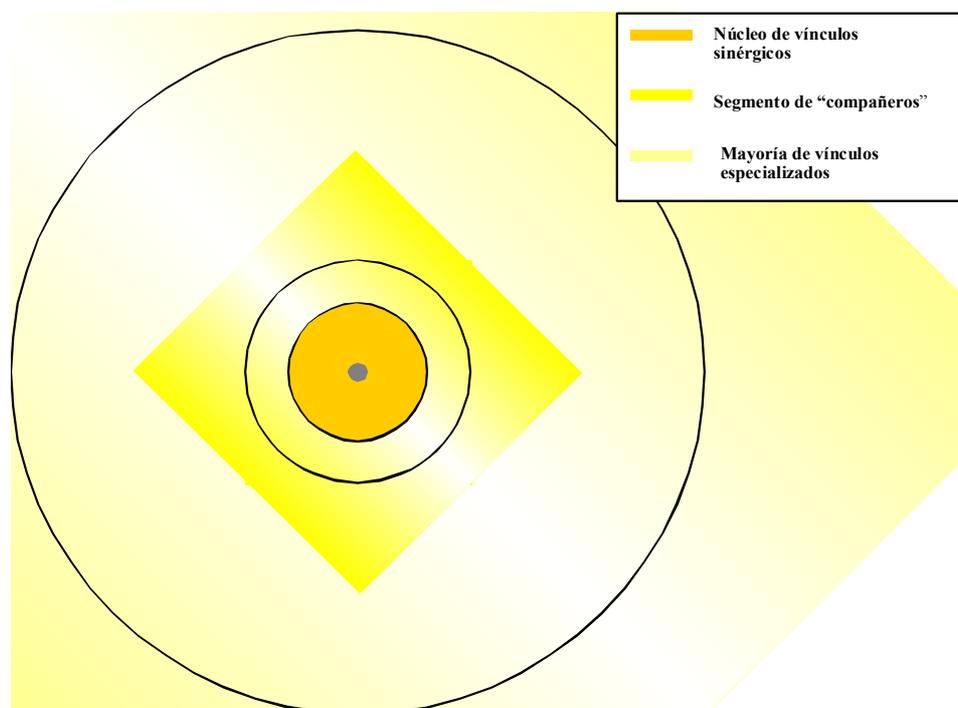


Figura 4. Estructura de una red personal hipotética.

Las variaciones en volumen y composición de estos tres anillos pueden servirnos para determinar el tipo de red personal que posee el individuo. A ello nos dedicamos precisamente en el siguiente apartado.

Una tipología de las redes de apoyo según composición y multiplicidad

Tomando en consideración los dos criterios examinados, a continuación clasificamos las redes personales de los inmigrantes indios dependiendo de cómo se distribuyen los lazos familiares y no familiares (es decir, la composición) en cada uno de los tres intervalos de multiplicidad. Para ello, en primer lugar contabilizamos el número de familiares y de no familiares en cada segmento de la red personal; y a continuación llevamos a cabo un análisis de conglomerados con los seis indicadores resultantes.

El recuento muestra con claridad una mayor presencia de amigos y conocidos en el entorno de los individuos de primera generación. El peso de los lazos no-familiares es superior en los tres anillos, tanto en términos absolutos como relativos. De acuerdo con la comparación de medias, los inmigrantes de primera generación tienen significativamente más amigos en el centro de su red personal que la segunda generación ($F_{207,1} = 14.614$, $p < .0001$). Parece haber un desplazamiento de los amigos hacia papeles más centrales, quizá en compensación por la menor disponibilidad de familiares a la que se enfrentan los emigrantes recientes⁶.

Tabla 5. Distribución de familiares y no familiares en los tres niveles de multiplicidad

	Primera Generación		Segunda generación		Total	
	Media	Desviación Tipo	Media	Desviación Tipo	Media	Desviación Tipo
Familiares Nivel 1	2.08	2.49	2.47	2.87	2.32	2.72
Familiares Nivel 2	0.65	1.19	1.67	2.81	1.26	2.35
Familiares Nivel 3	0.72	1.10	1.66	2.78	1.28	2.30
No familiares Nivel 1	4.39	4.11	2.44	3.25	3.22	3.74
No familiares Nivel 2	1.80	3.49	0.71	1.35	1.14	2.50
No familiares Nivel 3	0.72	1.87	0.18	0.61	0.39	1.33

⁶ Por ejemplo, en la tabla de correlaciones entre los seis indicadores, el índice más alto muestra una relación inversa entre el número de familiares en el nivel 1 y el número de no familiares en el nivel 2 ($r = -.183$, $p < .008$).

Esa hipótesis parece confirmarse con el análisis de conglomerados. Para obtener una clasificación de los tipos de redes personales aplicamos un *Quick Cluster* de 5 categorías, utilizando como variables criterio los seis indicadores descritos en la Tabla 5, con un nivel de convergencia de 0.02 y un máximo de 10 iteraciones⁷. La disponibilidad y la polivalencia de los familiares aparecen directamente relacionadas.

Tabla 6. Centroides finales del *Quick Cluster* de tipos de redes de apoyo, e información descriptiva sobre cada tipo

	Tipo 1 (n = 19)	Tipo 2 (n = 28)	Tipo 3 (n = 132)	Tipo 4 (n = 21)	Tipo 5 (n = 9)	F (4, 204)
Familiares Nivel 1	1.68 (2.4)	0.89 (1.5)	3.00 (2.9)	1.09 (1.4)	0.88 (1.8)	6.56**
Familiares Nivel 2	6.89 (3.8)	0.17 (0.6)	0.81 (1.1)	1.00 (1.3)	0.00 (0.0)	73.58**
Familiares Nivel 3	0.63 (1.1)	5.92 (3.0)	0.55 (0.8)	0.23 (0.5)	1.44 (1.8)	90.68**
No familiares Nivel 1	2.15 (3.0)	1.39 (3.0)	3.50 (3.7)	3.42 (3.1)	6.55 (5.1)	4.32*
No familiares Nivel 2	0.78 (1.7)	0.21 (0.5)	0.59 (1.0)	6.66 (4.3)	0.11 (0.3)	63.12**
No familiares Nivel 3	0.05 (0.2)	0.03 (0.1)	0.19 (0.5)	0.23 (0.6)	5.55 (2.6)	111.58**
<i>Tamaño red de apoyo</i>	13.32	9.29	9.76	13.86	14.67	
<i>Nº de familiares</i>	10.32	7.11	5.05	2.86	2.33	
<i>Nº de No-familiares</i>	3.00	2.18	4.72	11.00	12.33	

* p<.002; **p<.0001

La mayoría de los entrevistados cuenta, como promedio, con 10 proveedores de ayuda (en su mayor parte polivalentes), familiares y no familiares a partes iguales. Es el colectivo que se describe en el Tipo 3. El resto de categorías son desviaciones respecto a dicha “norma”. Mientras más nos acerquemos hacia la izquierda de la Tabla 6 mayor es el número y la multiplicidad de los familiares. Y mientras más nos acerquemos a la derecha mayor es el número y la multiplicidad de los no-familiares. La segunda generación está significativamente representada en las categorías 1 y 2, mientras que la primera generación está más presente en los tipos 4 y 5 (Chi-cuadrado = 37.505, p<.0001).

⁷ La solución de 5 categorías se eligió después de realizar un total de 12 análisis de conglomerados con fines exploratorios. El método de vinculación promedio entre grupos no ofreció soluciones claras. Por eso aplicamos el método de Ward, cruzando sucesivamente las clasificaciones entre 2 y 12 categorías. Por encima de seis categorías se produce una excesiva convergencia de los casos, por lo que optamos por aquella clasificación de 5 tipos que estableció diferencias más claras entre los grupos. Tanto en este examen de clusters como en los siguientes, los categorías se describen a partir de análisis de la varianza y chi-cuadrados, (significativos con p<.05). Los resultados detallados están disponibles a solicitud de cualquiera de los autores.

Redes de apoyo y aculturación

Finalmente, comprobamos el alcance de la tipología anterior cruzándolo con una clasificación de las estrategias de aculturación de los entrevistados. Para ello elaboramos tres indicadores a partir de (a) 13 ítems sobre el mantenimiento de prácticas culturales y religiosas; (b) 5 ítems sobre el conocimiento de instituciones y organizaciones de la comunidad india; y (c) 5 ítems sobre el contacto con el país de origen, a través de visitas o del envío de remesas.

Los resultados, tal y como se muestran en la tabla 7, reflejan que la mayoría de los encuestados (el 47%) ocupa la categoría más baja de recreación cultural (Tipo 4). Sin embargo, más de un tercio de la muestra conserva de algún modo la herencia cultural, ya sea con el predominio de prácticas simbólicas (como es el caso del Tipo 3) o con una combinación de prácticas simbólicas, buen conocimiento de la comunidad india y contacto con el país de origen.

La segunda generación está sobre-representada en el Tipo 4, y la primera generación en los Tipos 2 y 3. Como vemos, la categoría restante (Tipo 1) ocupa posiciones intermedias en los tres indicadores.

Tabla 7. Centroides finales del Quick Cluster sobre aculturación

	Tipo 1 (n = 36)	Tipo 2 (n = 26)	Tipo 3 (n = 49)	Tipo 4 (n = 98)	F (4, 204)
Mantenimiento de prácticas culturales y religiosas	5.47 (1.0)	7.30 (1.6)	10.67 (1.1)	3.18 (1.0)	463.02**
Conocimiento de la comunidad	2.41 (1.5)	3.76 (1.5)	2.81 (1.0)	1.22 (0.7)	47.83**
Contacto con el país de origen	0.31 (0.7)	3.69 (0.8)	1.12 (1.1)	0.09 (0.4)	158.99**

* p<.002; * p<.0001

Por último, el análisis de Chi-Cuadrado arroja una relación significativa entre ambas clasificaciones (Chi-Cuadrado= 51.327, p<.0001). La clasificación de las redes personales nos permite aproximarnos a (al menos) tres colectivos que aparecen con un perfil de aculturación más característico y definido:

- El Tipo 3 (de las redes personales), que combina de modo equilibrado familiares y no familiares, coincide con un grupo en el que están significativamente representados los Sikhs residentes en Salta de segunda generación, formando parte de un colectivo más o menos delimitado que les permite recrear social y simbólicamente su herencia cultural.
- En el Tipo 2, en el que predominan los vínculos familiares, encontramos un número significativo de encuestados de segunda generación -católicos y casados con argentinos-, que tiene los índices más bajos de mantenimiento cultural.
- Finalmente, el Tipo 4 –que se corresponde con redes con un gran número de no-familiares, con funciones muy diversas-, guarda relación significativa con el grupo de inmigrantes de primera generación, y están especialmente representados los individuos casados con compatriotas indios. Este grupo es el que puntúa más alto en el índice de mantenimiento de prácticas culturales y religiosas.

Conclusión

En líneas generales, la descripción de las redes personales permite aproximarnos a la determinación de comunidades que se forman por el proceso acumulativo de la migración en cadena. Y, concretamente, el balance de funciones de apoyo distribuidas entre familiares y no-familiares proporciona un indicador indirecto –aunque aproximado- de la generación migratoria y el proceso de aculturación.

Para concluir el proceso de comprobación, (a) estamos replicando este análisis con los indicadores de composición étnica, y (b) contrastando la tipología de apoyo a través de indicadores estructurales, siguiendo la metodología propuesta por McCarty para la descripción de redes personales.

ANTECEDENTES DEL TRABAJO SOBRE LAS REDES DE APOYO SOCIAL DE LOS INMIGRANTES

Martínez, M. F., García, M., y Maya Jariego, I. (2002). Social support and locus of control as predictors of psychological well-being in Moroccan and Peruvian immigrant women in Spain. *International Journal of Intercultural Relations*, 26 (3), 287-310.

Martínez, M. F., García, M., y Maya Jariego, I. (2001). Una tipología analítica de las redes de apoyo social en inmigrantes africanos en Andalucía. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 95, 99-125.

Maya Jariego, I., Martínez, M. F., y García, M. (1999). Cadenas migratorias y redes de apoyo social de las mujeres peruanas en Sevilla. *Demófilo: Revista de Cultura Tradicional de Andalucía*, 29, 87-105.

Maya Jariego, I. A general typology of personal networks of immigrants with less than 10 years living in Spain. *XXIII International Sunbelt Social Network Conference*. Cancún (México), 14-17 de febrero de 2003.

Maya Jariego, I. Cambios de corto plazo en el tipo de redes personales de los inmigrantes. *Primer encuentro de REDES en Argentina*. Instituto Nacional de Antropología y Pensamiento Latinoamericano. Buenos Aires (Argentina), 24 de agosto de 2001.

Maya Jariego, I. Social support networks typology of immigrants in Spain and ethnic conflict. *Summer Institute in Political Psychology: Wednesday papers*. Columbus, Ohio (Estados Unidos), 1 de agosto de 2001.

Maya Jariego, I. Social Support Networks and Psychological Adaptation of African and Asian Immigrants in Spain. *XXI International Sunbelt Social Network Conference*. Budapest (Hungria), 25-28 de abril de 2001.