

# Los enfoques teóricos: una síntesis\*

LA HISTORIA moderna de la migración internacional puede dividirse, a grandes rasgos, en cuatro periodos. Durante el *periodo mercantil*, entre 1500 y 1800, los flujos migratorios fueron dominados por Europa, como resultado de los procesos de colonización y crecimiento económico. A lo largo de 300 años, los europeos colonizaron y habitaron grandes extensiones de las Américas, África, Asia y Oceanía y, aunque se desconoce el número exacto de emigrantes, el flujo fue lo suficientemente grande como para asegurar el dominio de Europa sobre amplias regiones del mundo.

Durante este periodo, los emigrantes pertenecían básicamente a tres grandes grupos: un número considerable de colonos agrícolas, uno más pequeño de administradores y de artesanos, y otro más pequeño aún de empresarios que fundaron plantaciones en las que se producían materias primas destinadas a servir las prósperas economías mercantiles europeas. En el caso mexicano se repitió este esquema, pero con variantes; hubo un grupo de colonos, otro de administradores y un tercero de soldados y religiosos encargados de la conquista militar y espiritual. Este último grupo se convertiría en el empresariado colonial: dueños de haciendas, minas y plantaciones.

Aunque fue pequeño el número de europeos comprometidos con la producción agrícola, este sector tuvo un impacto profundo en el tamaño y composición de la población. En aquella fase, la riqueza estaba circunscrita a la capacidad para disponer de mano de obra. Donde existía población indígena ésta se encargaba del trabajo agrícola, pero en muchas zonas había escasez de mano de obra, por lo que fue necesario importar trabajadores. Y la fuente más importante de mano de obra fue la migración forzada de esclavos procedentes de África. Durante 3 siglos, casi 10 millones de africanos fueron importados a las Américas, lo que, unido a la colonización europea, transformó radicalmente su composición social y demográfica.

\*Una versión anterior y más extensa puede consultarse en Massey *et al.*, 1998.

El segundo periodo de emigración, el *periodo industrial*, inició a principios del siglo XIX, y tuvo sus raíces en el desarrollo económico de Europa y la paulatina industrialización de las antiguas colonias del Nuevo Mundo. Entre 1800 y 1925, más de 48 millones de personas dejaron los países industrializados de Europa en busca de una nueva vida en las Américas y en Oceanía. De estos emigrantes, 85 por ciento se desplazó hacia los cinco destinos siguientes: Argentina, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos (este último recibió 60 por ciento). Los emigrantes salieron principalmente de Gran Bretaña, Italia, Noruega, Portugal, España y Suecia, países que exportaron una proporción considerable de su población durante el periodo de industrialización. Aunque los migrantes internacionales no procedían exclusivamente de Europa, una sorprendente mayoría era originaria de ese continente. De la totalidad de inmigrantes que llegaron a Estados Unidos entre 1820 y 1920, por ejemplo, 88 por ciento procedía de Europa, 3 por ciento de Asia, y 8 por ciento de otros países de América.

Por su parte, México, durante este periodo, era considerado el cuerno de la abundancia, que sólo requería de colonos para empezar a producir. Se llevaron a cabo diversos programas que fomentaron la inmigración europea, pero las corrientes de migrantes nunca llegaron a ser muy numerosas. Por el contrario, a finales del siglo XIX ya había iniciado la corriente emigratoria de campesinos mexicanos hacia Estados Unidos.

El periodo de emigración a gran escala procedente de Europa se interrumpió debido al estallido de la Primera Guerra Mundial que implicó una considerable disminución de la emigración mundial. Aunque la emigración se reactivó, en cierta medida, a principios de los años veinte, para esta época muchos de los países receptores (principalmente Estados Unidos) ya habían puesto en efecto leyes restrictivas para la inmigración. La Gran Depresión frenó prácticamente cualquier desplazamiento internacional en 1929. Por el contrario, en el caso de México la migración de retorno fue considerable; se calcula en medio millón el número de migrantes mexicanos deportados de Estados Unidos (Guzmán, 1979).

Consecuentemente, durante la década de los treinta, la migración fue casi nula. En Estados Unidos, la migración fue restringida también durante los cuarenta debido a la Segunda Guerra Mundial. La movilidad durante estos años estuvo representada por refugiados y desplazados, y no estuvo relacionada de manera significativa con los ritmos del crecimiento económico y el desarrollo. Este patrón se mantuvo en la siguiente década. Sin embargo, en el caso mexicano, que parece operar a contracorriente, la Segunda Guerra Mundial dio inicio al Programa Bracero, que fue el detonante fundamental del proceso migratorio contemporáneo. A lo largo

de los 22 años de aplicación del programa se movilizaron más de 10 millones de trabajadores.

El periodo de *migración posindustrial* inició en la década de los sesenta, y constituyó una ruptura bastante clara con el pasado. En lugar de verse dominada por el flujo desde Europa hacia un número determinado de antiguas colonias, la inmigración se convirtió en un fenómeno realmente global, puesto que aumentó el número y la variedad tanto de países de origen como de países receptores. El suministro global de inmigrantes en este periodo se desplazó de los países en vías de desarrollo hacia Europa. Si bien la migración durante la era industrial atrajo habitantes de zonas densamente pobladas y áreas en proceso de acelerada industrialización hacia naciones escasamente pobladas y en proceso rápido de industrialización, la migración en la era posindustrial atrajo habitantes de países densamente poblados –en sus primeras etapas de industrialización– hacia regiones posindustriales densamente pobladas y económicamente desarrolladas.

Antes de 1925, 85 por ciento de la migración internacional se originaba en Europa; pero a partir de 1960 Europa ha contribuido con un muy pequeño número de emigrantes a los flujos mundiales, mientras que los flujos provenientes de África, Asia y Latinoamérica han aumentado considerablemente. El número y la variedad de destinos también han aumentado. Además de las naciones que tradicionalmente recibían inmigrantes, como Canadá, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Argentina, todos los países de Europa occidental atraen actualmente un número elevado de inmigrantes, y entre los países de destino destacan Alemania, Francia, Bélgica, Suiza, Suecia y los Países Bajos. A finales de los setenta, países en los que se originó durante muchos años un gran flujo emigratorio, como Italia, España y Portugal, empezaron a recibir inmigrantes de Medio Oriente, África y Sudamérica. Por otra parte, después de un rápido ascenso de los precios del petróleo en 1973, muchas naciones menos desarrolladas, pero con un gran acervo de capital, en la región del golfo Pérsico también empezaron a patrocinar una actividad migratoria de carácter masivo. Hacia la década de los ochenta, la migración internacional se había extendido hacia Asia, no sólo a Japón, sino también a países recién industrializados como Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Malasia y Tailandia.

Hacia 1990, por tanto, la migración internacional se había convertido en un verdadero fenómeno global. Esta nueva tendencia motivó a científicos sociales de variadas disciplinas a tratar de formular nuevas teorías migratorias para complementar las desarrolladas durante la anterior era industrial. Como los esfuerzos precedentes, estas teorías han intentado explicar por qué se originó la inmigración internacional y cómo ha persistido a través

del espacio y del tiempo. De hecho, se ha intentado explicar un régimen migratorio complejo que involucra flujos de población de economías en proceso de industrialización hacia economías maduras, una diversidad de orígenes y de destinos, con costos de traslado considerablemente reducidos, comunicaciones más rápidas y menos costosas, intervención gubernamental más activa y mayor circulación de flujos.

### La economía neoclásica

La teoría sobre la migración internacional más antigua y mejor conocida tiene sus raíces en los modelos desarrollados originalmente para explicar la migración laboral interna en el proceso de desarrollo económico (Lewis, 1954; Ranis y Fei, 1961). De acuerdo con esta teoría y con sus extensiones, la migración internacional, así como su contraparte interna, está causada por diferencias geográficas –disparidades regionales– en la oferta y demanda de trabajo (Todaro y Maruszko, 1987). Un país con una gran reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario bajo; mientras que un país con una limitada reserva laboral respecto al capital se caracteriza por un salario alto. Los diferenciales salariales resultantes hacen que los trabajadores de los países con salarios bajos, o con exceso de oferta laboral, se muevan hacia los países con salarios altos o con escasez de oferta laboral. Como resultado de este movimiento, la oferta laboral decrece y los salarios eventualmente se incrementan en los países pobres en capital, mientras que en los países ricos en capital la oferta laboral aumenta y los salarios caen.

De manera simultánea al flujo de trabajadores de países con exceso de oferta laboral hacia países con escasez de oferta laboral, hay un flujo de capitales –inversiones– de los países ricos en capital a los países pobres. La escasez relativa de capital en los países pobres arroja una tasa de ganancias relativamente alta respecto a los estándares internacionales; por lo tanto, atrae inversiones. El movimiento de capital incluye la migración de capital humano, trabajadores altamente calificados que van de países ricos en capital a países pobres, porque su nivel de preparación les asegura ingresos muy elevados en lugares con escasez de capital humano; esto abre paso a un movimiento paralelo de personal calificado: gerentes, técnicos, especialistas. El flujo internacional de mano de obra no calificada, por tanto, debe mantenerse conceptualmente en un parámetro diferente al flujo internacional de capital humano. Aun en los modelos económicos macro agregados, la heterogeneidad en los niveles de preparación de los inmigrantes debe ser claramente reconocida, aunque no siempre es fácil trazar una línea divisoria entre trabajadores preparados y no calificados.

Asociado con esta teoría macroeconómica para explicar las migraciones, existe un modelo microeconómico que se caracteriza por la decisión individual (Borjas, 1989; Todaro, 1969, 1976, 1989). En este esquema, los actores, como seres racionales e individuales, deciden migrar debido a un cálculo de costo-beneficio que los lleva a esperar ingresos netos positivos, por lo general monetarios, como resultado de la opción migratoria. La migración internacional es conceptualizada como un modo de inversión en capital humano (Sjaastad, 1962). Las personas deciden trasladarse hacia donde piensan que pueden ser más productivas, debido a sus habilidades; pero antes de obtener los ingresos más altos relacionados con una mayor productividad laboral tienen que hacer ciertas inversiones que incluyen los costos materiales del viaje, la manutención durante el desplazamiento, la búsqueda de trabajo; el esfuerzo que implica aprender un nuevo idioma, insertarse en una nueva cultura, superar las dificultades de adaptación a un nuevo mercado de trabajo, y los costos psicológicos resultantes de cortar con viejos lazos y establecer nuevas relaciones (Todaro y Marusko, 1987).

Los migrantes potenciales estiman los costos y los beneficios del traslado a lugares internacionales, y emigran hacia donde hay esperanza de obtener ingresos netos superiores (Borjas, 1989, 1990). En teoría, un migrante potencial se traslada a cualquier zona en la que se espera que los rendimientos netos de la migración sean mayores.

### La nueva economía de la migración

En los últimos años se ha desarrollado una “nueva teoría económica de la migración laboral” que cuestiona muchos de los presupuestos y conclusiones de la teoría neoclásica (Stark y Bloom, 1985). Una clave en el análisis de esta aproximación es que las decisiones migratorias no obedecen exclusivamente a la voluntad de actores individuales, sino que se insertan en unidades más amplias de grupos humanos –familias o grupos familiares, en ocasiones comunidades enteras–, en las que se actúa colectivamente para maximizar no sólo la esperanza de obtener nuevos ingresos, sino también para minimizar los riesgos económicos. Por añadidura se puede incrementar el estatus social dentro de la jerarquía local, al superar una variedad de posibles fracasos en el medio local (Stark, 1991; Taylor, 1986, 1987).

En la mayoría de los países desarrollados existen mecanismos institucionales para enfrentar los riesgos a los que están sometidos los ingresos familiares. Hay programas de seguro agrícola que protegen al agricultor de las variaciones del mercado, le dan cierta cobertura frente a los desastres naturales y lo protegen de las fluctuaciones de los precios. Hay seguros de

desempleo y subsidios gubernamentales para proteger a los trabajadores contra las eventualidades de los ciclos financieros y los cambios económicos estructurales. Hay programas de retiro, privados o gubernamentales, que protegen a los ciudadanos en la vejez, a los que se accede por medio de aportes regulares o con el pago de impuestos. En esencia se trata de extender, en el tiempo, los ingresos personales.

La ausencia de estos mecanismos en los países pobres se compensa mediante la diversificación de los ingresos familiares, lo que sitúa a las familias en una mejor posición para controlar los riesgos que ponen en peligro su bienestar o subsistencia. La migración interna e internacional desempeña un papel fundamental en este esquema.

Las familias pueden diversificar sus fuentes de ingreso al ubicar a los diferentes miembros en distintos mercados de trabajo; algunos pueden trabajar en la economía local, otros en diferentes lugares del mismo país y otros en el exterior. En caso de que las condiciones económicas en casa se deterioren y las actividades productivas allí no logren generar ingresos suficientes, el grupo familiar puede contar con las remesas de los migrantes para su sustento.

Los mercados de crédito y de capital también tienden a articularse y a funcionar de manera eficiente en los países desarrollados porque proporcionan a la mayoría de las familias medios para obtener préstamos para un consumo razonable o para realizar inversiones. En ausencia de un sistema bancario sano y eficiente, la migración internacional se hace atractiva como estrategia para acumular fondos que pueden utilizarse en lugar de los préstamos. Los grupos familiares simplemente envían uno o más trabajadores al exterior para que hagan ahorros o manden remesas a casa. Aunque la mayoría de los ahorros de los migrantes y las remesas que envían se utilizan para el consumo cotidiano, algunos de estos fondos inevitablemente se canalizan como inversión productiva (Durand, 1986).

Una propuesta clave de la nueva teoría económica de la migración es que la renta no es un bien homogéneo, como se asumía en la economía neoclásica. Las fuentes de ingresos son realmente importantes, y los grupos familiares tienen incentivos significativos para invertir los escasos recursos familiares en actividades y proyectos que dan acceso a nuevas fuentes de ingreso, aun si estas actividades no aumentan el ingreso total. La nueva economía de la migración también cuestiona la presunción de que la renta tiene un efecto constante sobre las utilidades en los grupos socioeconómicos —es decir que un aumento real de 100 dólares en los ingresos significa lo mismo para una persona, sin tener en cuenta las condiciones de la comunidad, independientemente de su posición en la distribución de los ingresos locales.

Los teóricos de la nueva economía argumentan que los grupos familiares envían trabajadores al extranjero no sólo para mejorar sus ingresos en términos absolutos, sino también para mejorarlos relativamente respecto a otros grupos familiares y, en consecuencia, para reducir su desventaja relativa comparada con algún grupo de referencia (Stark y Taylor, 1989, 1991; Stark, 1991). El sentido de privación de un grupo familiar depende de los ingresos carentes en la distribución del ingreso del grupo de referencia.

La sensación de carencia de un grupo familiar depende de los ingresos de los que se ve privado dentro de su grupo de referencia. A modo de ilustración, tómese en cuenta un aumento de ingresos en los sectores más acomodados del grupo de referencia; si los ingresos familiares de los más pobres no se modifican, aumenta su privación relativa.

En este contexto, el envío de algún miembro de la familia al exterior da esperanzas de obtener alguna ganancia *relativa* respecto a la comunidad. Por otra parte, los problemas en el mercado de trabajo local, que limitan las oportunidades de las familias pobres, pueden también aumentar el atractivo de la migración, en cuanto constituyen una posibilidad de obtener algunas ganancias en términos relativos.

### La teoría de los mercados laborales segmentados

Aunque la teoría neoclásica y la nueva economía de la migración conducen a conclusiones divergentes relacionadas con los orígenes y la naturaleza de la migración internacional, ambas son esencialmente modelos de toma de decisiones en escalas micro. Se diferencian, en primer lugar, por el tipo de unidad que toma la decisión –el individuo o el grupo familiar–; en segundo término, por el factor o entidad que se maximiza o que se minimiza –ingreso o riesgo–; un tercer aspecto se relaciona con el contexto económico de la toma de decisiones –mercados maduros y en buen funcionamiento *versus* mercados deficientes o imperfectos–, y finalmente por el grado en el cual la decisión migratoria se contextualiza socialmente –si la renta se evalúa en términos absolutos o relativos frente a algún grupo de referencia. Tomando una distancia clara ante estos modelos de decisión racional, la teoría de los mercados laborales segmentados descarta las decisiones tomadas por los individuos o los grupos familiares, y plantea que la migración internacional se genera por la demanda de fuerza de trabajo intrínseca a las sociedades industriales modernas.

Michael Piore (1979), el más elocuente y consistente propugnador de este punto de vista teórico, plantea que la migración internacional es el producto de una permanente demanda laboral inherente a la estructura

económica de las naciones desarrolladas. Según Piore, la inmigración no es el resultado de fuerzas que impulsan, desde dentro hacia fuera, en los países de origen (bajos salarios o elevado desempleo), sino que obedece a factores de atracción ejercidos por los países receptores (una necesidad crónica e inevitable de mano de obra barata).

La demanda incorporada de fuerza de trabajo barata y flexible obedece a cuatro rasgos fundamentales de las sociedades industriales desarrolladas y sus economías. El primero es una *inflación estructural*. Los salarios no sólo reflejan las condiciones de oferta y demanda, sino que confieren estatus y prestigio. Características sociales que son inherentes a los trabajos y sus respectivos salarios. En general, se cree que los salarios deberían reflejar un estatus social, y se tienen nociones relativamente rígidas acerca de la correlación entre salario y estatus ocupacional. Como resultado, los salarios ofrecidos por los empleadores no son totalmente independientes de los cambios en la oferta de trabajadores. Una variedad de expectativas sociales informales y de mecanismos formales institucionales (como son los contratos sindicales, las prestaciones sociales, las regulaciones burocráticas y las categorías laborales) se asegura de que los salarios correspondan a las jerarquías de prestigio y estatus que la gente percibe y espera.

Si los empleadores buscan atraer trabajadores para oficios no calificados, en el nivel más bajo de una jerarquía ocupacional, simplemente no pueden subir los salarios. Subir los salarios en la base de la escala social podría alterar las relaciones social y culturalmente definidas entre estatus y remuneración. Si se aumentan los salarios de la base, se ejercerá una presión muy fuerte para obtener aumentos proporcionales en los otros niveles. Si los salarios de los ayudantes de meseros –garroteros– se incrementan para responder a una escasez de trabajadores en este nivel, es posible que dichos salarios se superpongan a los de los meseros, lo que amenazaría su estatus y podría socavar la estructura social vigente. Los meseros, por su parte, pueden exigir un aumento equivalente de salarios, amenazando así la posición de los cocineros, quienes a su vez presionarían por un incremento. Incluso es posible que, en una situación semejante, los trabajadores cuenten con el apoyo de sus representantes en los sindicatos, o existan cláusulas que los defiendan en sus respectivos contratos.

Así, el costo que tendría para los empleadores un aumento de salarios destinado a atraer trabajadores del nivel bajo sería superior al costo representado por este aumento. Se parte del supuesto de que los salarios deben ser incrementados proporcionalmente en toda la jerarquía, con el fin de respetar las expectativas sociales; este problema ha sido definido como *inflación estructural*. De este modo, atraer trabajadores nativos aumentando



salarios durante las épocas de escasez de fuerza de trabajo es costoso y perjudicial, lo que genera en los empleadores un incentivo muy fuerte para buscar soluciones fáciles y baratas, como son la importación de trabajadores inmigrantes dispuestos a aceptar los salarios bajos.

La demanda de fuerza de trabajo barata y flexible aumenta también debido a las restricciones y prejuicios sociales arraigados en el interior de la escala ocupacional. La gente trabaja no sólo para generar ingresos, sino también para adquirir estatus social. De hecho, surgen problemas muy serios en la franja inferior de cualquier jerarquía laboral porque no hay estatus que defender y las posibilidades de movilidad social están cerradas. Éste es un problema ineludible y estructural porque es casi imposible eliminar esta franja de los mercados laborales. La mecanización, concebida como medio para eliminar los trabajos menos remunerados y menos deseables, simplemente creará una nueva escala inferior compuesta por trabajos que solían estar en el nivel inmediato superior. Lo que teóricamente necesitarían los empleadores son trabajadores que consideren estos trabajos como medios para ganar dinero, que miren el trabajo solamente como una fuente de ingreso, sin implicación alguna de estatus o prestigio.

Por una variedad de razones, los inmigrantes satisfacen esta necesidad, al menos al inicio de su carrera migratoria. La mayoría de los migrantes se inician como posibles asalariados que buscan ganar dinero para un objetivo específico que les permita mejorar su situación o bienestar en su localidad de origen –construir una casa, pagar la escuela, comprar tierra, adquirir bienes de consumo. Por otra parte, la diferencia entre los estándares de vida entre las sociedades desarrolladas y las sociedades en desarrollo implica que aún un salario bajo en el exterior sea aparentemente abundante comparado con los estándares de la comunidad de origen; aunque un inmigrante sea consciente de que un trabajo en el extranjero es de bajo nivel –lavar platos o limpiar baños–, él no se considera a sí mismo como parte de la sociedad que lo recibe. Más bien se ve como un miembro de su comunidad de origen, en la cual los que trabajan en el exterior y envían remesas tienen un prestigio considerable.

La demanda de fuerza de trabajo inmigrante también surge de la dualidad inherente al trabajo y al capital. La inversión de capital es un factor fijo de la producción que puede ser frenado, como consecuencia de una baja en la demanda, pero no puede ser eliminado. Por el contrario, la fuerza de trabajo es un factor variable de la producción que puede ser dejado de lado cuando la demanda cae; en este caso, son los trabajadores quienes se ven obligados a soportar los costos de su desempleo. Por tanto, siempre que sea posible, los capitalistas cuidarán la porción permanente y estable de la

producción y la reservan para el empleo de equipo y de capital invertido. Mientras que la porción variable de la demanda se satisface añadiendo nueva fuerza de trabajo. Así, los métodos intensivos en capital se utilizan para satisfacer la demanda básica, y los métodos que requieren mucha mano de obra se reservan para el componente temporal, fluctuante, estacional. Este dualismo establece distinciones entre los trabajadores y da pie a una segmentación de la fuerza de trabajo.<sup>4</sup>

Los trabajadores en el sector primario, intensivo en capital, consiguen trabajos estables y calificados, además cuentan con los mejores equipos y herramientas. Los empleadores están obligados a invertir en estos trabajadores proporcionándoles entrenamiento especializado y educación. Sus funciones requieren conocimientos y experiencia considerables, por lo que se acumula capital humano específico y estable. Los trabajadores del sector primario tienden a estar sindicalizados o altamente profesionalizados. Sus contratos exigen que los empleadores asuman una participación considerable en los costos de su posible incapacidad o retiro (cesantías y beneficios de desempleo). Debido al nivel de salarios y prestaciones, los costos de despido son muy altos, por lo que pasan a ser algo similar al capital.

En el sector secundario, que requiere mucha mano de obra, sin embargo, los trabajadores tienen trabajos inestables, no calificados. Pueden ser despedidos en cualquier momento, con costos muy bajos, o sin costo alguno, para el empleador, más aún en el caso de inmigrantes indocumentados. Es evidente que el empleador, por lo general, pierde dinero al retener trabajadores durante periodos de baja producción. El primer paso que dan los empleadores del sector secundario, durante los ciclos bajos, es efectuar recortes en sus nóminas. Como resultado de esto, los empleadores obligan a los trabajadores de este sector a asumir los costos de su desempleo. Permanecen como un factor variable de la producción y, por tanto, son prescindibles.

Así, la dualidad entre capital y trabajo se extiende a la fuerza de trabajo y toma la forma de un mercado laboral segmentado. Los salarios bajos, las condiciones inestables y la falta de posibilidades de movilidad razonables en el sector secundario impiden o dificultan la atracción y contratación de trabajadores nativos. Éstos más bien son atraídos por el sector primario, intensivo en capital, en el que los salarios son más altos, hay estabilidad laboral y existe la posibilidad de mejoras ocupacionales. Los empleadores

<sup>4</sup>La distinción entre sector primario y secundario se refiere al mercado de trabajo segmentado, no a los sectores de la economía.

vuelven, entonces, sus miradas hacia los inmigrantes para satisfacer el déficit de trabajadores dentro del sector secundario.

En su análisis del proceso de incorporación de los inmigrantes cubanos a Estados Unidos, Alejandro Portes y Robert Bach (1985) pusieron en evidencia la existencia de un tercer sector que mezcla elementos de los mercados de trabajo del sector primario y del secundario, que también genera una demanda estructural de fuerza de trabajo migrante. Del mismo modo que el sector secundario, los *enclaves étnicos* tienen trabajos de bajo estatus caracterizados por salarios bajos, inestabilidad crónica y condiciones de trabajo desagradables; estos trabajos, por lo general, son rechazados por los nativos. A diferencia del sector secundario, sin embargo, el enclave proporciona a los inmigrantes ingresos económicos significativos relacionados con la educación, con la experiencia y con posibilidades reales de ascenso socioeconómico, con lo que se reproducen, en cierta medida, algunos rasgos del sector primario.

Sin embargo, no todas las inmigraciones llegan a generar enclaves étnicos y hay estudios que sugieren que éstos son relativamente difíciles de crear (Logan Alba, y McNulty, 1994). De hecho, los enclaves étnicos identificados hasta este momento se han formado en circunstancias poco comunes, debido a concentraciones geográficas e inmigraciones claramente definidas en el tiempo y en términos de clase (Portes y Stepick, 1993; Wilson y Martin, 1982). Por lo general, una economía de enclave emerge cuando una ola inicial de inmigrantes de élite poseedores de considerables sumas de capital tanto financiero como humano, social y cultural se concentran de modo desproporcionado en un área urbana y, después de establecerse allí y fundar empresas y negocios, empiezan a contratar olas sucesivas de trabajadores de bajo nivel, del mismo país de origen, pero con aspiraciones de movilidad social.

La concentración significativa de personas de un mismo grupo étnico crea una demanda de productos culturales especializados y servicios que sólo pueden ser satisfechos por empresarios inmigrantes calificados. Además, su acceso privilegiado a un grupo cada vez mayor de inmigrantes de bajos ingresos los coloca en una posición ventajosa frente a otras empresas de la competencia que están fuera del enclave. Los inmigrantes que trabajan dentro del enclave aceptan salarios bajos y una disciplina estricta ante la posibilidad de un progreso e independencia posterior (Portes y Bach, 1985). El contrato implícito entre empleadores y trabajadores surge de una norma de solidaridad étnica (una forma de capital cultural) que impregna y sostiene el enclave (Portes y Manning, 1986; Portes y Rumbaut, 1990). Al mismo tiempo, las redes sociales y las relaciones personales entre los distin-

tos empresarios (una forma de capital social) atraen nuevos inmigrantes con profesiones independientes para iniciar pequeños negocios y se espera que, una vez establecidos, estos empresarios ayuden y promuevan la llegada de nuevos inmigrantes (generando un nuevo capital cultural). Las posibilidades de formación de un enclave son mayores si los primeros inmigrantes son educados y poseen habilidades en el campo de la organización o los negocios (capital humano), o si tienen ahorros disponibles, facilidades de crédito o asistencia gubernamental (capital financiero).

Aunque un enclave étnico puede iniciarse con la inmigración de empresarios, para que efectivamente funcione requiere un flujo permanente de nuevos trabajadores deseosos de intercambiar salarios bajos iniciales por la posibilidad de una posterior movilidad; así se origina una fuente estructural independiente de demanda de fuerza de trabajo inmigrante, que se complementa con la emanada del sector secundario. Cuando llegan empresarios inmigrantes se concentran geográficamente y establecen nuevas empresas que necesitan trabajadores inmigrantes para su supervivencia; de este modo, la inmigración puede, casi literalmente, generar su propia demanda.

Los problemas de motivación y de inflación estructural inherentes a las jerarquías ocupacionales modernas, junto con el dualismo intrínseco a las economías de mercado, crean una demanda permanente de trabajadores dispuestos a laborar en condiciones poco favorables, con salarios bajos, gran inestabilidad y pocas esperanzas de progreso. En el pasado esta demanda fue servida parcialmente por tres grupos de personas con un nivel social y características acordes con este tipo de trabajos: las mujeres, los adolescentes y los inmigrantes rural-urbanos.

Históricamente las mujeres han tendido a participar en la fuerza de trabajo hasta el nacimiento de su primer hijo y, en menor grado, después de que sus hijos hayan crecido. Han buscado la forma de generar ingresos suplementarios tanto para ellas como para sus familias. El sostenimiento básico de la familia no dependía de ellas, y su primera obligación social era la de ser hermanas, esposas o madres. Estaban dispuestas a aceptar bajos salarios e inestabilidad porque consideraban el trabajo como algo transitorio, y las ganancias obtenidas como un aporte, una ayuda complementaria. Las posiciones que ocupaban no significaban amenaza alguna para su estatus social principal, cuyo cimiento fundamental era la familia.

Del mismo modo, los adolescentes se han movido históricamente hacia dentro y hacia fuera del mercado de trabajo, generalmente para ganar algún dinero extra, para adquirir experiencia y para ensayar distintas funciones ocupacionales. No consideran problemáticos los trabajos temporales

porque aspiran a tener mejores ocupaciones en el futuro, después de terminar los estudios, adquirir experiencia o haberse establecido. Además, la condición social de los adolescentes deriva de la de sus padres y de las orientaciones familiares, no de sus trabajos. Para ellos el trabajo es algo instrumental, un medio para ganar el dinero necesario para sus gastos. El dinero y las cosas que con él se compran mejoran su estatus entre sus pares (ropa, carro, música, etcétera). El trabajo es sólo un medio para conseguir algo extra.

Por último, las zonas rurales de las naciones desarrolladas durante muchos años suministraron de modo permanente trabajadores de bajo rango a las ciudades industriales. Desplazarse de un lugar cultural y económicamente atrasado hacia el dinamismo y la excitación de la ciudad daba la sensación de una movilidad ascendente y de un progreso personal, a pesar de las modestas circunstancias en las que se encontrara después del movimiento. Incluso trabajos de ínfima categoría en las ciudades les proporcionaba acceso a vivienda, a comida y a un consumo de bienes que significaban un paso ascendente. Mientras existieron grandes reservas de población rural, las naciones industriales podían mirar hacia dentro para satisfacer la creciente demanda de trabajo no calificado y mal remunerado.

Sin embargo, en las sociedades industriales avanzadas estas fuentes de mano de obra han disminuido con el tiempo debido a cuatro tendencias sociodemográficas fundamentales: el aumento de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo, que ha transformado el trabajo de la mujer en una carrera asumida para obtener mejor estatus social y mayores ingresos; el incremento en las tasas de divorcios, que ha transformado el trabajo de la mujer de ser un complemento a ser proveedora fundamental de la familia; la disminución de las tasas de natalidad y la extensión de la educación formal, que ha significado la entrada de muy pocos adolescentes en las filas de la fuerza de trabajo. También está la urbanización de la sociedad que ha hecho que las granjas y las comunidades rurales dejen de ser fuentes potenciales de inmigrantes hacia las ciudades. El desequilibrio entre la demanda estructural de trabajadores en el nivel más bajo y la limitada oferta de dichos trabajadores en el nivel doméstico ha generado una demanda permanente y cada vez mayor de inmigrantes en los países desarrollados.

La teoría de los mercados laborales segmentados no afirma, ni niega, que los actores tomen decisiones racionales a partir de intereses personales, como se postula en los modelos microeconómicos. Las cualidades negativas atribuidas por las personas de los países industrializados a los trabajos de bajo nivel salarial, por ejemplo, pueden abrir oportunidades de empleo a trabajadores extranjeros.

Estas oportunidades se hacen visibles por medio de las campañas de reclutamiento realizadas por los empleadores, que proporcionan información y otorgan ciertas facilidades al movimiento internacional de mano de obra; de este modo aumentan el valor de la migración como una estrategia para generar ingresos para la familia o diversificar el riesgo.

### La teoría de los sistemas mundiales

Un nuevo enfoque surgió durante los años cincuenta en respuesta a las teorías funcionalistas de cambio social y desarrollo que plantean que los países se desarrollan económicamente por medio del progreso, en un proceso ordenado de estadios de evolución que culminan en la modernización y la industrialización. En contraposición, los teóricos histórico-estructurales, con fuerte influencia teórica del marxismo, postulan que, debido a la desigual distribución del poder político en las naciones, la expansión del capitalismo global lleva a la perpetuación de las desigualdades y al reforzamiento de un orden económico estratificado. En lugar de experimentar un progreso inexorable hacia el desarrollo y la modernización, los países pobres están atrapados en una situación de desventaja dentro de una estructura geopolítica desigual que perpetúa su pobreza.

La teoría histórico-estructural ejerció su mayor influencia durante las décadas de 1960 y 1970 y tuvo gran popularidad entre los científicos sociales latinoamericanos. Teóricos como Celso Furtado (1965, 1970), Fernando Cardoso y Enzo Faletto (1969, 1979) observaron un deterioro en las condiciones del comercio entre los países capitalistas ricos y las naciones pobres en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, y concluyeron que las naciones en desarrollo estaban siendo forzadas a la dependencia por condiciones estructurales impuestas por los países capitalistas poderosos. Según Andre Gunder Frank (1969), las fuerzas del capitalismo global actuaban para “desarrollar el subdesarrollo” en el Tercer Mundo. Esta línea de pensamiento histórico-estructural se conoció como *la teoría de la dependencia*, y fue asumida por un grupo variado de académicos que se inspiraron en el trabajo de Paul Baran (1973, 1975) y su conceptualización de las ideas de Marx y Lenin.

Una segunda vertiente de la teoría histórico-estructural surgió algunos años después, y se fundamentó en el trabajo de los teóricos de la dependencia, así como en el historiador social francés Fernand Braudel (1981, 1982). Su exponente más sobresaliente fue Immanuel Wallerstein (1974, 1980), quien realizó un análisis exhaustivo de la expansión global del sistema capitalista a partir del siglo XVI. Wallerstein intentó reconstruir el proceso histórico a través del cual se formaron y expandieron en el

mundo estructuras políticas y económicas desiguales, y los mecanismos mediante los cuales regiones no capitalistas y precapitalistas fueron incorporadas en la economía global de mercado. Clasificó los países de acuerdo con su nivel de dependencia de los poderes capitalistas dominantes, de los países centrales. Los que estaban en la “periferia” eran los más dependientes, y los que se encontraban en la “semiperiferia” tenían una relativa independencia dentro del mercado global. Las naciones en la “arena externa” permanecieron aisladas y muy alejadas del sistema capitalista global. Dado el alcance de este trabajo y su amplia visión de un capitalismo global en expansión, esta línea de pensamiento se conoció generalmente como “teoría de los sistemas mundiales” (Simmons, 1989).

Inicialmente ni los teóricos de los sistemas mundiales ni los teóricos de la dependencia se interesaron mucho en la migración internacional. Durante los sesenta y los setenta su atención se centró en la migración campo-ciudad y su inserción en la economía informal urbana. A diferencia de los teóricos de la economía, como Michael Todaro (1969, 1976), y los teóricos de la sociología, como Everett Lee (1966), quienes abordaban la migración como un cálculo racional hecho por individuos interesados en concretar un progreso material, los teóricos histórico-estructurales relacionaron la migración a la macroorganización de las relaciones socioeconómicas, la división geográfica del trabajo y los mecanismos políticos del poder y de la dominación (véase Singer, 1971, 1975; Stern, 1988).

Solamente después de las recesiones económicas de mediados de los setenta, los observadores empezaron a comprender que los flujos internacionales no constituían una simple aberración “temporal” y que la migración internacional también podía relacionarse con los cambios estructurales que acompañaban la inserción de una nación en el mercado global. Cuando la absorción de extranjeros surgió como una cuestión política en el mundo desarrollado, los académicos empezaron a aplicar los postulados de la teoría histórico-estructural para analizar los flujos de fuerza de trabajo, que empezaron a ser observados con una nueva mirada. Como sus antecesores intelectuales, teóricos como Alejandro Portes y John Walton (1981), Elizabeth Petras (1981), Saskia Sassen (1988) y Ewa Morawska (1990) intentaron explicar la migración internacional no como el resultado de una decisión individual o de grupos familiares, sino como una consecuencia estructural de la expansión de los mercados en la jerarquía política global. Aunque sus planteamientos no han logrado dar forma a una teoría coherente, constituyen una aproximación general al estudio de la migración internacional. De este modo, las explicaciones histórico-estructurales se sintetizan generalmente bajo la rúbrica de “teoría de los sistemas mundiales”.

Esta teoría afirma que la penetración de las relaciones económicas capitalistas en las sociedades no capitalistas o precapitalistas da origen a una población móvil propensa a emigrar. Movidos por el deseo de obtener ganancias mayores y mayor bienestar, los dueños y los gerentes de las firmas capitalistas en los países centrales entran en las naciones más pobres, ubicadas en la periferia de la economía mundial, en búsqueda de tierras, materias primas, fuerza de trabajo y nuevos mercados. En el pasado, la penetración y el control de los mercados era parte de la manera de operar de los regímenes coloniales, que administraban las regiones pobres para beneficio propio. En la actualidad, esta posibilidad es ofrecida por los gobiernos neocoloniales y las firmas multinacionales que perpetúan el poder de las élites nacionales que participan en la economía mundial como capitalistas o que ofrecen los recursos de sus naciones a las firmas transnacionales.

Los teóricos de los sistemas mundiales afirman que la migración internacional surge como respuesta a las disrupciones y dislocaciones que inevitablemente ocurren en el proceso del desarrollo capitalista. Como el capitalismo se ha expandido hacia fuera desde su núcleo en Europa occidental, Norteamérica, Oceanía y Japón, zonas cada vez mayores del globo y proporciones crecientes de población se han incorporado a la economía de mercado. Para explicar la manera en que se generan los flujos migratorios, algunos de éstos al exterior, los teóricos han analizado cómo se ejerce la influencia de los mercados globales sobre la tierra, las materias primas y la fuerza de trabajo en el interior de las regiones periféricas (Massey, 1988).

Con el fin de obtener mayores ganancias de los recursos agrarios existentes y para competir en los mercados globales de materias primas, los agricultores capitalistas en las áreas periféricas tratan de consolidar la tenencia de tierras, mecanizar la producción, introducir cultivos comerciales y utilizar insumos producidos industrialmente, como son los fertilizantes, insecticidas y semillas mejoradas. El acaparamiento de la tierra destruye los sistemas tradicionales de tenencia, basados en la herencia y los derechos comunales. La mecanización disminuye la necesidad de mano de obra y hace que muchos trabajadores agrícolas no sean necesarios para la producción. La sustitución de cultivos básicos por cultivos comerciales socava las relaciones sociales y económicas tradicionales basadas en la subsistencia (Chayanov, 1966), y la utilización de insumos modernos reduce los precios unitarios, de tal modo que los pequeños agricultores y campesinos son expulsados de los mercados locales. Todas estas fuerzas contribuyen a la generación de una fuerza de trabajo móvil, desligada de la tierra y con vínculos cada vez más débiles con las comunidades agrarias.



La extracción de materia prima que se comercializa en el mercado internacional requiere métodos industriales cuya aplicación necesita mano de obra asalariada. La oferta de salarios a los campesinos debilita las formas tradicionales de organización social y económica basadas en sistemas de reciprocidad (Murra, 1980) y genera mercados de fuerza de trabajo incipientes basados en nuevas concepciones de individualismo, ganancia particular y cambio social. Estas tendencias también promueven la movilidad social de los trabajadores en las regiones en desarrollo, a menudo hacia el exterior.

Las empresas de los países capitalistas centrales penetran en los países en desarrollo para establecer plantas ensambladoras y maquiladoras que se aprovechan de los salarios locales y de las opciones ofrecidas por los gobiernos obsesionados con la falacia de la exportación a toda costa. La demanda de trabajadores para las fábricas y maquiladoras fortalece los mercados locales de mano de obra y debilita las relaciones tradicionales de producción (Arias, 1993). Mucha de la fuerza de trabajo requerida es femenina, y la consiguiente feminización de la fuerza de trabajo limita las oportunidades laborales de los hombres. Como el nuevo trabajo fabril es muy exigente y mal pagado, las mujeres tienden a trabajar solamente unos pocos años, sobre todo cuando están solteras. La inserción de fábricas y maquiladoras de propietarios extranjeros en las regiones periféricas debilita la economía local porque produce bienes que compiten con los fabricados localmente; feminiza la fuerza de trabajo sin proporcionar oportunidades de empleo para los varones; socializa a las mujeres en el trabajo industrial y el consumo moderno, pero no les asegura un ingreso a largo plazo que les permita satisfacer esas necesidades. El resultado es la formación de una población social y económicamente desenraizada y predispuesta a la migración. En el caso mexicano, donde la maquila se ha desarrollado ampliamente en la frontera norte, se han generado intensos procesos migratorios internos que luego originan migración internacional.

Los mismos procesos económicos capitalistas que impulsan la emigración en las regiones periféricas los atraen simultáneamente hacia los países desarrollados. Aunque algunos de los desplazados por el proceso de la penetración del mercado se van hacia las ciudades, dando paso a la urbanización de las sociedades en desarrollo, inevitablemente muchos se trasladan hacia el exterior porque la globalización crea lazos materiales, militares e ideológicos con los lugares en que se origina el capital. La inversión extranjera que conduce hacia la globalización económica es manejada desde un pequeño número de ciudades globales, cuyas características estructurales dan pie a una fuerte demanda de fuerza de trabajo migrante.

Con el fin de enviar mercancías, entregar maquinaria, extraer y exportar materias primas, coordinar operaciones mercantiles y administrar plantas ensambladoras y maquiladoras, los inversionistas construyen y expanden los medios de transporte y comunicación con los países periféricos en los que han invertido. Estos medios no sólo facilitan el tránsito de mercancías, productos, información y capital, sino que promueven el movimiento de poblaciones, en un verdadero circuito migratorio (Durand, 1986), reduciendo los costos de traslado en determinadas rutas internacionales. Como la inversión y la globalización están inexorablemente ligadas a la construcción de una infraestructura de comunicaciones y transporte, el movimiento laboral internacional sigue al de mercancías y capital, pero en la dirección opuesta.

La creación y perpetuación de un régimen comercial globalizado requiere un sistema básico de seguridad internacional. Los países centrales tienen tanto intereses económicos, en el orden geopolítico, como medios militares para protegerlos; la mayoría de los regímenes más poderosos cuentan con una reserva armada que se puede desplegar, en caso de necesidad, para proteger la integridad del sistema capitalista global. Las amenazas a dicho sistema, con frecuencia, son controladas por fuerzas militares enviadas por uno o más de los países centrales. Después de 1945, por ejemplo, la inminente expansión comunista en Europa amenazaba de tal forma al capitalismo que Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos ubicaron sus tropas permanentemente en diversas bases en el continente. También realizaron envíos periódicos de tropas a puntos conflictivos en África, Medio Oriente, Asia y América Latina durante los 40 años de guerra fría con la Unión Soviética. El problema de la seguridad del sistema capitalista y la solución militar amenaza convertirse en un problema capital del siglo XXI.

Como principal potencia económica y política en el mundo capitalista de la posguerra, Estados Unidos desempeñó un importante papel defendiendo sus intereses y su seguridad durante la Guerra Fría. Su poderío militar se desplegó con frecuencia para controlar la insurgencia izquierdista, detener el expansionismo comunista y acallar brotes de violencia que pudieran poner en peligro el orden capitalista. Desde 1945 Estados Unidos ha intervenido, abierta o solapadamente, en al menos una decena de países latinoamericanos: Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Panamá, Cuba, República Dominicana, Haití, Granada y Chile. En el resto del mundo es conocida su participación en Corea, Vietnam, Camboya, Somalia e Irán. En fechas más recientes dirigió una fuerza multinacional para restaurar el orden (y la salida del petróleo) en Kuwait, y más recientemente se ha embarcado en la lucha antiterrorista en Afganistán.

Cada base militar e intervención armada, sin embargo, crea una variedad de conexiones sociales y políticas que dan pie a nuevos procesos migratorios. Los soldados jóvenes se casan, con frecuencia, con mujeres nativas, quienes quieren acompañarlos de regreso a su país al finalizar su misión. Y en Estados Unidos (como en muchos otros países), éstas gozan de privilegios especiales para solicitar su admisión al país por razón de su matrimonio. Las esposas, a su vez, tratan de buscar la forma de patrocinar la inmigración de sus hermanos, hermanas, madres, padres e hijos menores. Todas estas personas están en posición de solicitar su admisión debido a su parentesco con residentes legales y, en caso de la nacionalización de la esposa, por su parentesco con un ciudadano.

Las operaciones militares, a gran escala, también implican la contratación de un numeroso personal de apoyo entre la población civil local, con lo cual se crean relaciones personales, deudas políticas y obligaciones morales que pueden ser invocadas para obtener visas de inmigrantes, cuando las fuerzas militares salen del lugar. También se sirven de estas relaciones para buscar el estatus de refugiados cuando el gobierno amigo colapsa. Por otra parte, cuando la presencia militar es a largo plazo, varios establecimientos comerciales y de servicios se desarrollan alrededor de la base, con lo cual se hace aún más grande la gama de relaciones interpersonales y deudas sociales. También se comunican nuevos códigos lingüísticos y convenciones culturales a la población local. Un contacto intenso con las tropas no sólo aumenta la proporción de matrimonios, sino también permite un mayor conocimiento de la cultura, que abre más expectativas sobre las ventajas potenciales de emigrar y aumenta las motivaciones para hacerlo. Por estas razones, desplazamientos militares significativos han sido acompañados por flujos migratorios considerables (Donato, 1991; Jasso y Rosenzweig, 1990; Schmeidl, 1997). Los casos de Vietnam, Nicaragua, El Salvador y tantos otros son ilustrativos.

Por último, la globalización económica crea lazos ideológicos y culturales entre los países centrales y sus periferias a través de modos diferentes a la intervención militar. En muchos casos, estos lazos culturales son fuertes y duraderos, reflejan un pasado colonial en el que los países centrales establecieron sistemas administrativos y educacionales semejantes a los suyos con el fin de gobernar y explotar las regiones periféricas. Los ciudadanos de Senegal, por ejemplo, aprenden francés, estudian en los liceos y su moneda está directamente atada al franco francés. Del mismo modo, los hindúes y los pakistaníes aprenden inglés, obtienen títulos británicos y están relacionados con otros a través de una unión transnacional conocida como la Commonwealth británica. Aun cuando no hay un pasado colonial, la in-

fluencia ejercida por la penetración económica puede ser muy profunda: cada día hay más mexicanos que estudian en las universidades en Estados Unidos, hablan inglés y siguen muy de cerca los patrones de consumo estadounidenses.

Estas conexiones ideológicas y culturales son reforzadas por los medios de comunicación masiva y por las campañas publicitarias. Los programas de televisión en Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Alemania transmiten información relacionada con los estilos y estándares de vida en el mundo occidental desarrollado, y los comerciales de las agencias de publicidad extranjeras inculcan patrones de consumo moderno a los habitantes de los países de la periferia. La difusión de los idiomas de los países centrales, los patrones culturales y la generalización de prácticas de consumo modernas interactúa con la emergencia de una infraestructura de transporte y de comunicación diseñada para canalizar el flujo migratorio hacia determinados países centrales.

La economía mundial es manejada desde un número relativamente pequeño de centros urbanos en los que la banca, las finanzas, la administración, los servicios profesionales y la producción de alta tecnología tienden a concentrarse (Castells, 1989; Sassen, 1991). En Estados Unidos las ciudades globales son Nueva York, Chicago y Los Ángeles; en Europa, Londres, París, Frankfurt y Milán, y en el Pacífico, Tokio, Osaka y Sydney pueden considerarse como tales. En estas ciudades globales se concentra una muy considerable riqueza y fuerza de trabajo altamente calificada, lo que origina una elevada demanda de empleos para ser asumidos por trabajadores no calificados (garroteros, jardineros, camareros, trabajadores en hoteles, empleados del servicio doméstico). Al mismo tiempo, el desplazamiento de la producción industrial hacia el exterior; el crecimiento de la alta tecnología electrónica, computacional y de telecomunicaciones; la expansión de los sectores de servicios, como son los de salud y educación, crean una estructura bifurcada en el mercado laboral con una fuerte demanda de trabajadores en los niveles más altos y en los más bajos, pero relativamente débil en los sectores medios.

Los trabajadores nativos, poco calificados, oponen grandes resistencias para aceptar trabajos mal pagados en la franja inferior de la escala ocupacional, lo que da paso a una alta demanda de inmigrantes. Entre tanto, los nativos bien preparados y los expertos extranjeros controlan los mejores puestos de la escala ocupacional, y la concentración de riquezas entre ellos contribuye a alimentar la demanda de un tipo de servicios que los inmigrantes están muy dispuestos a satisfacer. En ese contexto, los trabajadores nativos con relativa preparación se aferran a los trabajos en las declinantes

frangas medias, emigran de las ciudades globales o buscan el apoyo de los programas de seguridad social.

### La teoría del capital social

El economista Glenn Loury (1977) introdujo el concepto “capital social” para denominar un conjunto de recursos intangibles en las familias y en las comunidades que ayudan a promover el desarrollo social entre los jóvenes; pero fue Pierre Bourdieu (1986) quien señaló su relevancia para la sociedad en general. Según Bourdieu y Loic Wacquant (1992: 119), “el capital social es la suma de recursos reales o virtuales que corresponden a un individuo o grupo en virtud de su pertenencia a una red duradera de relaciones más o menos institucionalizada de conocimiento y reconocimiento mutuo”.

La característica fundamental del capital social es su convertibilidad: puede traducirse en otras formas de capital, principalmente financiero –éste sería el caso de los ingresos en el extranjero y las remesas que generan (Harker, Mahar y Wilkes, 1990). La gente accede al capital social por su vinculación a redes e instituciones sociales que luego se convierten en otras formas de capital para mejorar o mantener su posición en la sociedad (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990). Aunque Alejandro Portes y Julia Sensenbrenner (1993) señalan que el capital social puede tener consecuencias tanto negativas como positivas para el individuo, los teóricos suelen enfatizar el papel positivo que desempeña en la adquisición y acumulación de otras formas de capital (véase Coleman, 1988, 1990). Este tema ha sido particularmente desarrollado por investigadores que analizan las redes migratorias.

Las redes migratorias son conjuntos de lazos interpersonales que conectan a los migrantes con otros migrantes que los precedieron y con no migrantes en las zonas de origen y destino mediante nexos de parentesco, amistad y paisanaje. Estos nexos incrementan la posibilidad de movimiento internacional porque bajan los costos y los riesgos del desplazamiento y aumentan los ingresos netos de la migración. Las conexiones dentro de la red constituyen una forma de capital social del que las personas pueden beneficiarse para acceder a diversas formas de capital financiero: empleo en el extranjero, pago de coyotes, salarios más altos y la posibilidad de hacer ahorros y enviar remesas.

A principios de la década de 1920 los sociólogos reconocieron la importancia de las redes para promover los desplazamientos internacionales (véanse Gamio, 1930; Thomas y Znaniecki, 1918-1920). Al recurrir a los lazos sociales con parientes y amigos que llegaron antes, los migrantes logra-

ron acceso al conocimiento, a la asistencia y a otros recursos que facilitaron su movimiento (Choldin, 1973). Charles Tilly y Charles H. Brown (1967) califican estos lazos como “auspiciadores” de la migración; otros los han denominado “cadenas migratorias” (MacDonald y MacDonald, 1974), y Mildred Levy y Walter Wadycki (1973) los han llamado “el efecto familia y amigos”. Edward Taylor (1986, 1987) los caracteriza como una forma de “capital migratorio” económico. Parece que fue en *Return To Aztlán* (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987: 170) donde se identificó por primera vez a las redes migratorias como una forma de capital social.

Siguiendo a Coleman (1990: 304), quien afirmó que “el capital social [...] se crea cuando las relaciones entre las personas cambian en formas que facilitan la acción”, en un trabajo anterior (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987) identificamos la migración como catalizador para este cambio en la naturaleza de las relaciones sociales. Las vinculaciones diarias de amistad y parentesco proporcionan pocas ventajas, en y por ellas mismas, para las personas que buscan emigrar al exterior. Pero, una vez que ha emigrado la persona que forma parte de una red, los vínculos se convierten en un recurso vital utilizable para acceder a un empleo en el extranjero y todo lo que esto conlleva. Cada evento migratorio crea capital social entre las personas con las que el nuevo emigrante se relaciona, potenciando así las posibilidades de la migración (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987; Massey, Goldring y Durand, 1994).

Para los primeros emigrantes hacia un nuevo destino y sin lazos sociales a los cuales recurrir, la migración es costosa, particularmente si se trata de ingresar a otro país sin documentación. Después de la partida de los primeros migrantes, sin embargo, los costos potenciales de la migración se reducen sustancialmente para los amigos y parientes que se quedaron atrás. Debido a la naturaleza de las estructuras de parentesco y amistad, cada nuevo inmigrante forma un grupo de personas con lazos sociales en el lugar de destino. Los migrantes, inevitablemente, se relacionan con los no migrantes, y los últimos recurren a las obligaciones implícitas a las relaciones de parentesco, reciprocidad y amistad para tener acceso al empleo y asistencia en el lugar de destino.

Las redes hacen de la migración internacional algo enormemente atractivo como estrategia de diversificación de riesgos o de maximización de utilidades. Cuando las redes migratorias están bien desarrolladas, ponen al alcance de la mayoría de los miembros de la comunidad las posibilidades de obtener trabajo, y hacen de la emigración una fuente confiable y segura de ingresos. Se forman verdaderos “circuitos migratorios, por donde circulan personas, bienes, información y capitales” (Durand, 1986).

Así, el crecimiento de redes verificado a través de la reducción progresiva de los costos puede también explicarse teóricamente por la progresiva reducción de riesgos. Cada nuevo inmigrante expande la red y reduce los riesgos de movimiento para todos aquellos con quienes está relacionado, eventualmente pueden llegar a hacer que sus movimientos carezcan de riesgo y sea menos difícil diversificar la ubicación laboral de los miembros de la familia.

Una vez iniciada la migración internacional, instituciones privadas y organizaciones de voluntarios tienden a fundarse para satisfacer la demanda creada por un creciente desequilibrio entre el considerable número de personas que busca entrar a países ricos en capital y el limitado número de visas para inmigrantes que estos países suelen ofrecer. Este desequilibrio y las barreras que los países centrales erigen para impedir la entrada de nuevos migrantes crean un nicho económico muy lucrativo para agentes, instituciones y mafias dedicados a promover el movimiento internacional, y así se genera un mercado negro para la migración. Como este mercado clandestino crea condiciones que conducen a la explotación y la victimización, también surgen organizaciones humanitarias y voluntarias en los países desarrollados para hacer respetar los derechos y mejorar el trato que se les da a los migrantes tanto legales como indocumentados (Hagan y González Baker, 1993).

Jon Goss y Bruce Lindquist (1995) se refieren a las instituciones para inmigrantes como un complemento estructural de las redes de migrantes, pues los lazos interpersonales no son el único medio para perpetuar el movimiento internacional. Con base en ideas de Anthony Giddens (1990, 1995), sostienen que la migración internacional puede analizarse mejor no como resultado de motivaciones individuales y determinaciones estructurales, aunque esto debe formar parte de cualquier explicación, sino como la articulación de agentes con intereses particulares que desempeñan papeles específicos dentro de un entorno institucional, y que manejan de modo adecuado los conjuntos de reglas y regulaciones con el fin de aumentar el acceso a los recursos.

Las organizaciones con ánimo de lucro, las mafias y los empresarios particulares proporcionan servicios a los migrantes cuyos costos se determinan en el mercado clandestino: contrabando a través de la frontera; transporte clandestino a destinos en el interior; contratos de trabajo; visas y documentos falsos; matrimonios arreglados entre inmigrantes y residentes legales en los países de destino; alojamiento, créditos y otros servicios en el país de destino (Prothero, 1990). Los grupos humanitarios ayudan a los migrantes proporcionándoles asesoría, servicios sociales, albergue,

orientación legal relacionada con la obtención de documentación e incluso protección frente a las autoridades encargadas del cumplimiento de las leyes migratorias (Christiansen, 1996). Con el tiempo, los individuos, las empresas y las organizaciones llegan a ser bien conocidos por los inmigrantes y alcanzan estabilidad institucional, lo que constituye una nueva forma de capital social del que disponen los inmigrantes para acceder a los mercados laborales en el extranjero. Los agentes reclutadores, en ocasiones, pueden ser muy exitosos en la creación de nuevos flujos y rutas migratorias desde zonas con excedente de fuerza laboral hacia zonas con escasez de fuerza laboral.

El reconocimiento de un aumento gradual de instituciones, organizaciones y empresarios dedicados a organizar la entrada de migrantes, legales o ilegales, da cabida a las hipótesis que, una vez más, se diferencian claramente de aquellas que emanan de los modelos de decisión en la esfera micro. La teoría del capital social acepta la visión de la migración individual como una decisión individual o de grupo familiar, pero afirma que los actos migratorios, en un momento dado, alteran sistemáticamente el contexto dentro del cual se harán las decisiones migratorias futuras aumentando así considerablemente la posibilidad de nuevas decisiones migratorias.

### La teoría de la causalidad acumulada

La propuesta teórica de la *causalidad acumulada* plantea que con el tiempo la migración internacional tiende a mantenerse a sí misma, de forma tal que posibilita movimientos adicionales. Este proceso fue identificado inicialmente por Gunnar Myrdal (1957) y retomado por Massey (1990). La causalidad es acumulada en el sentido de que cada acto migratorio altera el contexto social dentro del cual se toman las decisiones migratorias posteriores, particularmente porque posibilitan movimientos adicionales. Hasta ahora, los científicos sociales han abordado ocho modalidades en las que la migración se ve afectada dentro de esta causalidad acumulada: la expansión de las redes, la distribución de la ganancia, la distribución de la tierra, la organización de la agricultura, la cultura, la distribución regional del capital humano, el sentido social del trabajo y la estructura de la producción. La retroalimentación a través de otras variables es también posible, pero no ha sido estudiada en forma sistemática.

Como venimos diciendo, cuando el número de redes, en las zonas de origen, llega a su nivel de madurez, la migración tiende a autopropetarse porque cada acto de migración crea la estructura social necesaria para sostenerlo. Cada nuevo inmigrante reduce los costos y los riesgos de migracio-



nes posteriores de parientes, amigos y paisanos, lo que los atrae a emigrar, y así se expande aún más el grupo de personas relacionadas entre sí y establecidas en el exterior. De este modo se reducen los costos del nuevo grupo de personas propensas a emigrar y así sucesivamente. Con el tiempo, el comportamiento migratorio se extiende para abarcar segmentos más amplios de la sociedad de origen (Hugo, 1981; Massey, 1990; Massey, Goldring y Durand, 1994; Taylor, 1986).

La nueva economía de la migración sostiene que cuando la sensación de privación relativa de un grupo familiar aumenta, también lo hace la motivación para emigrar. Después de que uno o dos grupos familiares han empezado a formar parte de la fuerza de trabajo internacional, las remesas aumentan sus ingresos considerablemente. Dados los costos y los riesgos asociados con el movimiento internacional, por otra parte, los primeros grupos familiares que emigraron tienden a ser ubicados en los niveles medios o más altos de la jerarquía local de ingresos (Massey, Goldring y Durand, 1994). Al ver que, gracias a la migración, algunas familias aumentaron considerablemente sus ingresos, otras familias, en los niveles más bajos, se sienten en desventaja relativa, lo que puede inducirlos a emigrar, con lo que la desigualdad de los ingresos se hace cada vez más evidente y la sensación de desventaja relativa entre los no migrantes aumenta provocando la emigración de más familias, y así sucesivamente (Stark, 1991; Stark y Taylor, 1989; Taylor, 1992).

Una meta de muchos emigrantes, especialmente los de origen rural, es la compra de tierra. Pero la tierra suele ser comprada por los migrantes más por prestigio, o como fuente de ingresos para cuando se retiren, que como una inversión productiva. Los migrantes pueden invertir sus ahorros en la compra de tierras en su lugar de origen, pero también son más propensos que los no migrantes a dejar la tierra sin cultivar, puesto que el trabajo remunerado en el extranjero suele ser más lucrativo que la producción agraria local. Este patrón de uso de la tierra reduce la demanda local de trabajadores en el campo, y aumenta la presión para emigrar al exterior. Cuanta más emigración hacia el exterior haya, mayor es el número de personas con acceso a los fondos disponibles para la compra de tierra, lo cual hace que los migrantes compren más tierra y haya más tierra improductiva, lo cual da paso a la escasez de tierra y a la inflación de precios, lo que implica mayor presión para emigrar hacia el exterior (Mines, 1984; Reichert, 1981; Rhoades, 1978; Wiest, 1984).

Por otra parte, cuando las familias de migrantes cultivan la tierra están más predisuestos que las familias de no migrantes a utilizar métodos intensivos en capital (maquinaria, herbicidas, irrigación, fertilizantes y semi-

llas mejoradas), puesto que tienen acceso al capital que les permite financiar estos insumos. De esta manera, las familias de migrantes necesitan menos fuerza de trabajo por unidad de producción que los grupos no migrantes, con lo cual desplazan a los trabajadores locales de las tareas tradicionales; con esto aumentan aún más las presiones para un movimiento hacia el exterior (Massey, Alarcón, Durand y González, 1987). A más movimiento migratorio, mayor capitalización de la agricultura, y a más desplazamiento de mano de obra campesina, mayores presiones para migrar. Finalmente, esta tendencia general se compensa, en parte, cuando los migrantes prestan la tierra o la rentan a precios muy cómodos a parientes o amigos, quienes de este modo pueden tener acceso a mayores recursos.

Cuando el movimiento migratorio predomina dentro de una comunidad o nación, éste modifica los valores y las percepciones culturales de forma tal que aumentan las posibilidades de emigrar en el futuro. Según Piore (1979), la experiencia de trabajo en una economía industrial cambia los gustos y motivaciones de los migrantes. Aunque la meta inicial de los migrantes sea la obtención de mejores salarios y su objetivo inmediato sea limitado, adquieren un concepto de movilidad social y un gusto por el consumo y estilos de vida que son difíciles de lograr por medio de un trabajo local. Una vez que alguien ha emigrado, por tanto, es más propenso a emigrar de nuevo, y las posibilidades de que realice un viaje adicional se incrementan con el número de viajes ya realizados (Massey, 1986; Massey, Alarcón, Durand y González, 1987).

En la comunidad, la idea de la emigración se arraiga fuertemente dentro del repertorio de comportamientos de grupo, y los valores asociados con la migración se hacen parte de los valores de la comunidad. Para los varones jóvenes, y en muchos casos para las mujeres jóvenes, la migración se convierte en “rito de pasaje”, y quienes no intentan elevar su estatus por este medio son calificados de perezosos, no emprendedores y fracasados (Reichert, 1982). Con el tiempo, la información relativa a los lugares de destino en el extranjero y a la oferta laboral se difunde ampliamente, y los valores, sentimientos y comportamientos característicos de la sociedad central se extienden ampliamente en la región de origen (Alarcón, 1992; Brettell, 1979; Goldring, 1996; Massey, Alarcón, Durand y González, 1987).

La migración es un proceso selectivo que con frecuencia tiende, al menos en sus etapas iniciales, a atraer personas bien educadas, calificadas, productivas y motivadas, aunque, como se mencionó antes, con el paso del tiempo propende a ser menos selectiva, porque los costos y los riesgos se reducen debido a la formación de redes. Además, esta selectividad inicial depende básicamente de las características de los mercados de trabajo mi-

grante (Taylor, 1987). Una migración sostenida puede llevar a la reducción del capital humano en las regiones de origen y a su acumulación en las regiones receptoras, con lo cual se potencia la producción en las últimas y se disminuye en las primeras. Con el tiempo, por tanto, la acumulación de capital humano refuerza el crecimiento económico en las zonas receptoras, mientras que en las regiones de origen puede exacerbar su estancamiento, con lo que aumentan las condiciones propicias para una mayor emigración (Greenwood, 1981, 1985; Greenwood, Hunt y McDowell, 1987; Myrdal, 1957). Los programas de construcción de escuelas y de expansión educativa, en las regiones de origen, refuerzan este proceso de migración acumulativa, porque al aumentar los niveles educativos en las áreas rurales periféricas se incrementan las posibilidades de migrar y se ofrecen mayores incentivos para trasladarse hacia destinos urbanos locales e internacionales.

Al interior de las sociedades que reciben el flujo migratorio, generalmente en un sector del mercado de trabajo, estas actividades son etiquetadas culturalmente como “trabajos para migrantes”, y los nativos se rehúsan a ocupar estos puestos, con lo cual se refuerza la demanda estructural de migrantes. La inmigración cambia la definición social del trabajo porque genera cierto tipo de empleos que son estigmatizados y vistos como culturalmente inadecuados para los trabajadores nativos (Böhning, 1972, 1984; Piore, 1979). El estigma surge de la presencia de migrantes, no de las características del trabajo. En la mayoría de los países europeos, por ejemplo, los empleos en las empresas manufactureras de autos llegaron a ser considerados empleos para migrantes; mientras que en Estados Unidos, para los nativos. Se trata de un proceso dinámico, en el que cada vez se incorporan nuevos puestos o funciones.

En ningún caso los procesos de causalidad acumulativa pueden continuar *ad infinitum*. Si la inmigración ocurre por un tiempo suficientemente largo, las redes llegan a un punto de saturación. Más y más miembros de la comunidad residen en diferentes lugares en el exterior, y casi todos los que se quedaron en casa están relacionados con alguien que vive en el exterior o que tiene una considerable experiencia internacional. Cuando las redes alcanzan un nivel tal de madurez, los costos de la emigración no disminuyen tan radicalmente con cada nuevo migrante y la emigración pierde dinamismo. La prevalencia de la migración en la comunidad se acerca a un límite, y la experiencia migratoria se hace tan difusa que el número de nuevos emigrantes potenciales se reduce y está representado cada vez más por mujeres, niños y personas mayores.

Si la migración se prolonga por un tiempo suficiente, la escasez de fuerza de trabajo local y el aumento de los salarios en los países de ori-

gen pueden hacer disminuir las presiones para la emigración (Gregory, 1986), de tal modo que el índice de ingreso en el mercado de trabajo internacional se detiene (Hatton y Williamson, 1994a). En el ámbito nacional, esta tendencia puede ser difícil de detectar, porque las nuevas comunidades se incorporan continuamente en el flujo migratorio. Como el índice de emigración se desacelera en lugares con una larga historia migratoria, nuevas zonas son atraídas por los circuitos transnacionales, y sus tasas de emigración empiezan a acelerarse. Como resultado de esto, el flujo total de la nación en conjunto puede continuar porque el movimiento migratorio se extiende de un lugar a otro. Es el caso, en México, de la región histórica de tradición centenaria en contraposición con las nuevas regiones migratorias que tienen una o dos décadas de antigüedad (Durand, 1998).

No obstante, la experiencia migratoria puede llegar a hacerse muy difusa, aun entre las comunidades de alta tradición migratoria, por lo que los observadores han identificado la emergencia histórica de una “curva migratoria” característica en las poblaciones nacionales que han hecho la transición de la emigración a la inmigración. Según Sune Ackerman (1976), esta curva se inicia en niveles bajos y llega a un punto muy elevado antes de volver a declinar, generando lo que Philip Martin y Edward Taylor (1996) han llamado una “joroba migratoria” *–migratory hump–*, que los países experimentan en el transcurso del desarrollo económico. Timothy Hatton y Jeffrey Williamson (1994b: 9-10) observan que

el movimiento ascendente del ciclo migratorio usualmente coincide con la industrialización y con un incremento en los salarios reales en el país de origen porque las fuerzas demográficas, la industrialización y el *stock* creciente de anteriores migrantes generan un incremento en la tasa de emigración [...] como estas fuerzas se debilitan (históricamente), la brecha entre los salarios del país de origen y el país de destino comienzan a decrecer y la emigración se desacelera.

### La teoría migratoria reconsiderada

Todas las teorías desempeñan algún papel en la explicación de los patrones contemporáneos y en los procesos de migración internacional, aunque cada perspectiva puede tener mayor relevancia para explicar flujos migratorios particulares, y las diferentes explicaciones tienen un peso específico diferente en función de las distintas regiones del mundo, dependiendo de circunstancias históricas, políticas y geográficas locales.

Haciendo una síntesis que retome todas las teorías, se puede concluir que una explicación teórica satisfactoria de la migración internacional tiene que contener al menos cuatro elementos:

- a) un tratamiento de las fuerzas estructurales que promueven la emigración desde los países en desarrollo;
- b) una caracterización de las fuerzas estructurales que atraen migrantes hacia las naciones desarrolladas;
- c) tomar en cuenta las motivaciones, objetivos y aspiraciones de quienes responden a estas fuerzas estructurales, y
- d) considerar las estructuras sociales, económicas y culturales que surgen para conectar las áreas de origen y destino de la migración.

Cualquier explicación teórica que se apoye en uno solo de estos elementos necesariamente será incompleta y engañosa, y proporcionará bases equivocadas para la comprensión de la migración internacional y las políticas de desarrollo que la acojan.

Cada una de las teorías expuestas hasta el momento se centra en sólo uno o dos de estos cuatro elementos; por tanto, todas son necesarias para lograr una comprensión de conjunto e integral de la migración internacional en el siglo XXI. La teoría más importante de las fuerzas que promueven la emigración desde los países subdesarrollados es la teoría de los sistemas mundiales. De manera conjunta, la teoría de los sistemas mundiales, la teoría de los mercados laborales segmentados y la macroeconomía neoclásica explican por qué los países desarrollados atraen inmigrantes. La teoría del capital social y la teoría de los sistemas mundiales explican cómo emergen los lazos estructurales para conectar las áreas de origen y destino. La economía neoclásica y la nueva economía de la migración laboral abordan las motivaciones de las personas y sus grupos de pertenencia, y la teoría de la causalidad acumulativa describe cómo la migración internacional promueve cambios en las motivaciones personales, en el origen y en el destino y en las estructuras que intervienen para dar a la inmigración un carácter duradero y dinámico.

En este recuento teórico, aparentemente completo, de las fuerzas que producen y dan forma a la migración internacional; sin embargo y lastimosamente, se han dejado de lado varios aspectos cuya mención es necesaria. Una ausencia notable se refiere al papel que desempeña el Estado.

Aunque los gobiernos pueden no estar en capacidad de controlar totalmente las poderosas fuerzas que promueven y mantienen la migración internacional, las políticas de Estado claramente ejercen influencia para de-

terminar el tamaño, la composición y la orientación de los flujos. Por ello es sorprendente que en las teorías que hemos analizado, se haya puesto muy poca atención a las naciones-Estado o a sus gobiernos como agentes activos cuyo comportamiento da forma, si no es que controla, los movimientos internacionales de población. La teoría de los mercados laborales segmentados afirma que el Estado es relevante solamente en cuanto actúa en nombre de los empleadores para establecer los programas de reclutamiento. La teoría de los sistemas mundiales considera al Estado esencialmente como un agente al servicio de los intereses capitalistas que proyecta el poder militar y político para expandir los mercados, adquirir materias primas y garantizar el libre comercio. La teoría del capital social menciona el Estado solamente en la medida en que su utilización de criterios de reunificación familiar en la admisión de inmigrantes refuerza la operación de las redes migratorias. Los otros paradigmas teóricos –economía neoclásica, la nueva economía de la migración laboral y la teoría de la causalidad acumulativa– definitivamente no consideran el tema del Estado.

En general, por tanto, las teorías contemporáneas de migración internacional no consideran al Estado como un actor independiente significativo capaz de dar forma a la migración internacional para sus propios propósitos, o para los de los políticos y los burócratas que lo administran. Cuando se aborda el tema del Estado, sin embargo, la atención se ha centrado principalmente en las naciones receptoras de inmigrantes; muy poco se ha dicho de los intereses y el comportamiento de los políticos en las regiones de origen. Por tanto, el papel que desempeña el Estado en la iniciación y promoción (o control y prevención) de la migración internacional ha sido notablemente olvidado por los teóricos; de hecho, se le ha dedicado muy poca atención al estudio en este campo.

Aunque hay académicos que han revisado políticas nacionales para la inmigración (véanse Cornelius, Marin y Hollifield, 1994; Dib, 1988; Kubat, 1979; Papademetrious, 1996), han realizado estudios de caso de algunas agencias estatales específicas (Calavita, 1992a), y se han compilado historias legislativas de leyes de inmigración en países específicos (Hutchinson, 1981), con la excepción reciente del trabajo de Eytan Meyers (1995), ninguno de ellos ha intentado hacer teoría sobre el comportamiento de los gobiernos o las acciones de los políticos mismos. La falta de hipótesis acerca de los intereses, papel y comportamiento del Estado es un eslabón que falta en las teorías de migración internacional.

El resurgimiento de una migración masiva global a finales siglo xx y comienzos del XXI, plantea retos muy importantes a los científicos sociales, a los diseñadores de políticas y a la sociedad. El desafío para los teóricos ra-

dica en descubrir un modelo del comportamiento de las naciones-Estado y de los actores políticos para llenar así un vacío en la teoría general de la migración internacional. Aunque el campo parecería estar al borde de desarrollar un buen modelo teórico de las fuerzas estructurales que promueven la migración desde los países en desarrollo hacia las naciones desarrolladas, así como una comprensión conceptual sólida de las estructuras transnacionales que sostienen este movimiento y de las motivaciones personales de los emigrantes que responden a estas dinámicas estructurales, de lo que carecen los teóricos en este punto es de una explicación adecuada de las motivaciones, intereses y comportamientos de los actores políticos que utilizan el poder del Estado para influir en estos procesos y de cómo afectan sus intervenciones los resultados en los niveles individuales y agregados.

Para los investigadores empíricos el desafío más importante es quizás diseñar estudios más estrechamente relacionados con la teoría. En el estudio de la investigación empírica realizada en el mundo entero, el rasgo más sobresaliente es su alto grado de desconexión, no sólo de una teoría en particular, sino de cualquier teoría en general. Si queremos que nuestro conocimiento de la migración internacional avance, es imperativo que los investigadores se esfuercen aún más por familiarizarse con las principales teorías contemporáneas de migración internacional y formulen diseños de investigación capaces de poner a prueba sus principales planteamientos. Lo que es más necesario en esta coyuntura son estudios que pongan a prueba simultáneamente las propuestas de varias teorías para que la eficacia relativa de las diferentes explicaciones pueda ser comparada y contrastada directamente. Dada la situación actual la “verdad” de una teoría es menos importante que su posible confrontación con otras teorías explicativas de la migración internacional. Hay solamente unos pocos estudios que ponen a prueba más de dos teorías a la vez, no hablemos de todos los paradigmas teóricos analizados aquí; en este momento la literatura académica está demasiado restringida geográficamente para ofrecer bases satisfactorias de generalización. La mayoría de los análisis teóricos rigurosos realizados hasta el momento se han basado en ejemplos de zonas rurales mexicanas; sin embargo, las diferencias entre emigrantes rurales y urbanos pueden ser importantes, al mismo tiempo que las diferencias regionales. El patrón migratorio fronterizo, por ejemplo, puede diferir sustancialmente del manifestado en la región histórica del centro occidente. Igualmente, las nuevas regiones que se incorporan al proceso manifiestan peculiaridades y rasgos diferentes.

Quizá el desafío más importante de todos va a ser enfrentado por los ciudadanos y por los diseñadores de políticas en los países origen y en

los de destino. En los países de acogida se tendrá que superar la negación psicológica que caracteriza su aproximación a la política de inmigración. Es imperativo que se desarrollen políticas que reconozcan la inevitabilidad de los flujos de fuerza de trabajo al interior de una economía globalizada, apoyada por redes regionales de comercio, producción, inversión y comunicaciones bien establecidas. Los intentos para contener los flujos de población no han tenido mucho éxito, pero sí representarán una seria amenaza a los derechos humanos, las libertades civiles y la dignidad humana.

En las sociedades de origen de la migración, los ciudadanos y los encargados de trazar las políticas enfrentan problemas diferentes pero igualmente incómodos. En lugar de aceptar pasivamente la emigración y disponerse a esperar que las remesas lleguen a raudales, los países en desarrollo deben poner en marcha políticas que les permitan beneficiarse de lo que constituye una fuente potencial de crecimiento económico. Las consecuencias para el desarrollo interno pueden ser desastrosas, si no se dan pasos concretos para prevenir la pérdida de capital humano y para atraer las divisas generadas por la migración (remesas y ahorros de los emigrantes) en las mejores condiciones posibles, respetando la voluntad de los migrantes, pero al mismo tiempo ofreciendo vías factibles de inversión productiva. Hasta el momento, los gobiernos han hecho muy poco para evitar las pérdidas millonarias producidas por los servicios privados de transferencia (20 por ciento en promedio) y para evitar la corrupción y robo sistemático del dinero que envían o traen los migrantes por mafias organizadas, policías de distinto cuño y funcionarios de cuello blanco.

Por último, la globalización de los mercados laborales y de capital y la internacionalización de la producción plantean enormes desafíos al concepto mismo de nación-Estado y a la idea de soberanía nacional. Se requieren líderes políticos y ciudadanos que, tanto en las naciones de origen como en las de destino, den un paso adelante y superen las concepciones decimonónicas de territorio y ciudadanía para acoger los espacios transnacionales que se están formando en el mundo como resultado de la migración circular masiva. Estos cambios son particularmente intimidatorios porque ocurren cuando las fuerzas de la globalización también están ejerciendo una presión que impulsa la baja de salarios e ingresos abriendo paso a una mayor desigualdad en el mundo.

Son desafíos formidables que deben ser enfrentados, puesto que la migración internacional seguirá ocurriendo. Salvo el caso de una catástrofe internacional, de proporciones sin precedentes, la migración tiende a expandirse y a crecer dado que no se observa modificación alguna de las fuerzas que la originan. Los trágicos sucesos del 11 de septiembre, en Nueva



York, han puesto a prueba esta afirmación. Todavía es muy pronto para evaluar su impacto, pero ya se perciben cambios importantes en la política migratoria. Se han aplicado mayores y nuevas restricciones a la migración legal y la expedición de visas, se espera una modificación notable en el tratamiento a los migrantes que abusan de su visa y prolongan su estancia, se han incrementado las medidas de control fronterizo y se espera una represión severa a quienes utilizan documentos fraudulentos. En el caso mexicano, las negociaciones sobre un amplio acuerdo migratorio fueron pospuestas después del 11 de septiembre, pero hoy más que nunca se debe lograr un acuerdo que legalice el flujo. La única manera de controlar el terrorismo internacional, que se esconde en la migración legal e ilegal, es regularizando los procesos de ingreso y obteniendo información cruzada de la ubicación, movimientos y tiempo de estancia de quienes ingresan y salen del país.

Como quiera, a pesar del 11 de septiembre, la economía de mercado sigue extendiéndose para llegar a los lugares más recónditos del globo, los mercados de trabajo en los países desarrollados tienden más al crecimiento que a la segmentación, la migración internacional y las redes comerciales son cada vez más grandes, se están formando grandes reservas de capital social y humano relacionados con el movimiento migratorio en los países de origen, y el poder del Estado-nación parece resquebrajarse frente a este sacudón transnacional. El siglo XXI será el siglo de la globalización en el que la migración internacional indudablemente desempeñará un papel preponderante.

