



Año 14, número 1, enero-junio de 2019
Year 14, Issue 1, January-June 2019

Consulte nuestra página: www.revistanorteamerica.unam.mx



© Universidad Nacional Autónoma de México
Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 14, número 1

Universidad Nacional Autónoma de México

Enrique Luis Graue Wiechers
Rector/President

Domingo Alberto Vital Díaz
Coordinador de Humanidades/Coordinator of Humanities

Graciela Martínez-Zalce Sánchez
Directora del CISAN/CISAN Director

**Cuidado de la edición/
Associate Managing Editor**
Teresita Cortés Díaz

**Corrección de estilo en inglés/
English Copyeditor**
Heather Dashner Monk

Corrección de estilo/Copyediting
Teresita Cortés Díaz
Diego I. Bugada Bernal
Hugo Espinoza, Ana Luna

Diseño gráfico/Graphic Design
Patricia Pérez Ramírez

**Formación y captura/
Typesetting and Lay-out**
María Elena Álvarez Sotelo

**Ventas y circulación/
Sales and Circulation**
Cynthia Creamer Tejeda

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, está incluida en el Sistema de Clasificación de Revistas Mexicanas Científicas y Tecnológicas del Conacyt y en los siguientes índices internacionales: SCOPUS, LATINDEX, CLASE, HELA, REDALYC, SCIELO y AISP-IPSA.

Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM es una publicación semestral editada por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, de la Universidad Nacional Autónoma de México (CISAN-UNAM). ISSN: 1870-3550. Certificado de Licitud de Título núm. 13961. Certificado de Licitud de Contenido núm. 11264, ambos expedidos por la Secretaría de Gobernación. Reserva al Título en Derechos de Autor, núm. 04-2005-061012425300-102, expedida el 10 de junio de 2005 por la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública. Editora responsable: Astrid Velasco Montante. Toda correspondencia deberá enviarse al CISAN, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, Ciudad de México, Teléfono 5623-03-03, fax 5550-03-79, e-mail: <namerica@unam.mx>. Suscripciones: en México por un año (dos números) \$200.00 m.n., por dos años (cuatro números) \$320.00 m.n. Números sueltos: \$100.00 m.n., cada uno. En Estados Unidos: suscripción por un año \$26.00 U.S. dlls. Números sueltos: \$13.00 U.S. dlls. En Canadá, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$17 U.S. dlls. En América Latina, suscripción por un año \$34 U.S. dlls. Números sueltos: \$18 U.S. dlls. Resto del mundo: suscripción por un año \$48 U.S. dlls. Números sueltos: \$28 U.S. dlls. (incluye gastos de envío). La distribución está a cargo del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, c.p. 04510, Ciudad de México. Tiraje: 200.

Está estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier contenido tanto en medios impresos, electrónicos o mediante reprografía, sin el permiso expreso y por escrito de los editores. No se devolverán originales no solicitados. Las opiniones vertidas en los artículos son de la exclusiva responsabilidad de sus autores. *Norteamérica*, año 14, núm. 1, se terminó de imprimir en el mes de junio de 2019 en Creative CI, Ángel del Campo núm. 14-3, Col. Obrera, Deleg. Cuauhtémoc, 06800, Ciudad de México. Se utilizó papel cultural de 90 gramos. Impreso en Digital.



Índice / Table of Contents

	ENSAYOS / ESSAYS	7
Análisis del impacto de la cooperación en ciencia y tecnología entre América del Norte y la Unión Europea. Paralelismos entre Hungría y México <i>Comparative Analysis of the Impact of Scientific And Technological Cooperation in North America and the European Union. Parallels between Hungary and Mexico</i>	Edit Antal Fodroczy	9
Documental político en Norteamérica: una herramienta de contrainformación y configuración de las identidades políticas <i>Political Documentaries in North America, A Tool for Counter-information and Creating Political Identities</i>	Liliana Cordero Marines	39
The U.S. Presidential Elections from the Point Of View of the European Press <i>Las elecciones presidenciales de Estados Unidos desde el punto de vista de la prensa europea</i>	Carlos de las Heras-Pedrosa, Carmen Jambrino-Maldonado, Patricia Iglesias-Sánchez, Jairo Lugo-Ocando	65
	ANÁLISIS DE ACTUALIDAD / CONTEMPORARY ISSUES	87
La ventaja competitiva de México en el TLCAN: un caso de <i>dumping</i> social visto desde la industria automotriz <i>Mexico's Competitive Advantage in NAFTA: The Auto Industry, a Case of Social Dumping</i>	Alex Covarrubias V.	89

Florida en el fiel de la balanza: el <i>Sunshine State</i> en las elecciones presidenciales estadounidenses <i>Florida in the Tipping Point: The Sunshine State in U.S. Politics</i> Ernesto Domínguez López	119
DOSSIER	151
Introducción: Migración calificada en América del Norte <i>Skilled Migration in North America</i> Camelia Tigau	153
International Mobility of the Wealthy in an Age of Growing Inequality <i>La movilidad internacional de los ricos en tiempos de desigualdad creciente</i> Andrés Solimano	163
Migración calificada de China, India y México dirigida a Estados Unidos: análisis de la reorientación de los patrones migratorios en la época reciente <i>Skilled Migration from China, India, and Mexico to the United States: Analysis of the Re-directioning of Migratory Patterns in the Recent Past</i> Ana María Aragonés, Uberto Salgado	183
La contratación temporal de trabajadores altamente calificados H-1B en Estados Unidos: surgimiento, evolución y condiciones actuales <i>Temporary Hiring of Highly Qualified H-1B Workers In the United States: Emergence, Evolution, and Current Conditions</i> Paz Trigueros Legarreta	213
Implications of the U.S. Visa Reform for Highly Skilled Mexican Migrants <i>Implicaciones de la reforma de visas estadounidenses para la migración de mexicanos calificados</i> Elizabeth Salamanca Pacheco	233
Motivaciones para migrar: las clases medias mexicanas profesionistas en Estados Unidos <i>Reasons for Migrating: Mexico's Middle-Class Professionals in the United States</i> Lilia Domínguez Villalobos, Mónica Laura Vázquez Maggio	259

Patrones de movilidad científica y oportunidades laborales en el mercado académico: efectos de estudiar un posgrado en Estados Unidos entre investigadores argentinos de ciencias exactas y naturales <i>Patterns of Scientific Mobility and Job Opportunities in the Academic Market: The Effects of Studying a Graduate Degree in the United States for Argentinean Researchers In the Exact and Natural Sciences</i> Lucas Luchilo, María Verónica Moreno, María Guillermina D’Onofrio	283
Inmigración calificada y desarrollo en México. Tendencias y modalidades contemporáneas <i>Skilled Immigration and Development in Mexico. Contemporary Trends and Forms</i> Telésforo Ramírez-García, Fernando Lozano Ascencio	313
Conflict-Induced Displacement of Skilled Refugees: A Cross-Case Analysis of Syrian Professionals in Selected OECD Countries <i>Desplazamiento de refugiados calificados inducido por conflicto: un estudio de casos cruzados de migrantes calificados sirios en países de la OCDE</i> Camelia Tigau	341
Explicaciones de la migración calificada: el papel de las mujeres desde la experiencia norteamericana. Estereotipos, sesgos y desafíos <i>Explanations of Highly Skilled Migration: The Role of Women Seen from the North American Experience. Stereotypes, Biases, and Challenges</i> Luciana Gandini	369
REFLEXIONES / REFLECTIONS	391
APUNTES BIBLIOGRÁFICOS / BIBLIOGRAPHICAL NOTES	
John Lewis Gaddis: <i>On Grand Strategy</i> Leonardo Curzio	393



ENSAYOS / ESSAYS

*Análisis del impacto de la cooperación en ciencia
y tecnología entre América del Norte y la Unión Europea.
Paralelismos entre Hungría y México*
Edit Antal Fodroczy

*Documental político en Norteamérica:
una herramienta de contrainformación
y configuración de las identidades políticas*
Liliana Cordero Marines

*The U.S. Presidential Elections from the Point
Of View of the European Press*
**Carlos de las Heras-Pedrosa,
Carmen Jambrino-Maldonado,
Patricia Iglesias-Sánchez, Jairo Lugo-Ocando**

Análisis del impacto de la cooperación en ciencia y tecnología entre América del Norte y la Unión Europea. Paralelismos entre Hungría y México

Comparative Analysis of the Impact of Scientific And Technological Cooperation in North America and the European Union. Parallels between Hungary and Mexico

EDIT ANTAL FODROCZY*

RESUMEN

Se analiza el impacto de la cooperación en ciencia y tecnología (C + T) de Hungría en la Unión Europea y se hace un paralelismo con el caso de México en América del Norte. Ambos países han tenido la expectativa de beneficiarse de un derrame y flujo científico y tecnológico por pertenecer a una región de mayor nivel de desarrollo. Esto no ha ocurrido, o al menos no del todo, y el trabajo busca identificar los obstáculos. En el caso de Hungría, que incluso recibe una cantidad de recursos de la Unión Europea, se observa un retroceso en C + T. Se llega a la conclusión de que, entre otros elementos, se trata de factores internos en cada país, errores y carencias de la política económica, la educación y la migración de mano de obra calificada.

Palabras clave: cooperación en ciencia y tecnología; derrame tecnológico; transferencia tecnológica e integración regional.

ABSTRACT

This article analyzes the impact of Hungary's cooperation in science and technology with the European Union, comparing it with the case of Mexico in North America. Both countries have had the expectation of benefitting from a scientific and technological spillover and flow because of belonging to a region with a higher degree of development. This has not happened –or at least not fully– and this article tries to identify the obstacles. Even though Hungary receives a certain amount of resources from the EU, science and technology have actually regressed there. The author concludes that, among other elements, this is due to internal factors in each country, mistakes and vacuums in economic and educational policy, as well as migration of qualified personnel.

Key words: cooperation in science and technology; technological spillover; technology transfer and regional integration.

* Investigadora en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <antal@unam.mx>. La investigación en que se basa este trabajo se llevó a cabo con el Programa de Apoyos para la Superación del Personal Académico (PASPA) de la UNAM.

Este trabajo busca analizar las formas de cooperación en ciencia y tecnología (C + T) en dos contextos: América del Norte y la Unión Europea, con la finalidad de comprender la situación de países menos desarrollados, como son los casos de Hungría y México, dentro de una región más desarrollada en términos de C + T a la que pertenecen, y evaluar sus posibilidades de aprovechar esta situación para avanzar tecnológicamente con mayor rapidez. Se maneja la idea de que a pesar de que se trata de dos contextos muy distintos –debido principalmente a la existencia en Europa de los fondos de cohesión, es decir, recursos destinados estructuralmente a mejorar las regiones de menor nivel de desarrollo y su notoria ausencia en América del Norte–, en ninguna de las dos regiones se observa una inserción o una especie de derrame o *spillover* tecnológico exitoso, por lo que se postula la hipótesis de que no existe transferencia tecnológica de manera espontánea, en el sentido de beneficiarse del solo hecho de formar parte de una región de mayor nivel tecnológico. Al mismo tiempo, se asume que la situación de pertenecer a una región más desarrollada puede constituir un beneficio bajo una serie de condiciones cuyo cumplimiento presupone un proceso bastante complejo y difícil, pero no imposible de lograr.

En consecuencia, el trabajo busca también identificar las condiciones necesarias y los factores decisivos en la cooperación que prometen un mayor nivel de transferencia tecnológica. Como punto de partida, hay que reconocer que ni el caso húngaro ni el mexicano pueden ser considerados exitosos en forma general; sin embargo, tampoco son casos de fracaso total. De ahí que se supone que un conocimiento mutuo más profundo acerca de los logros y las dificultades de la cooperación en C + T entre las dos regiones podría ser revelador en cuanto al origen de la problemática, y puede ser también útil para superar las barreras ante el flujo tecnológico.

Las principales preguntas que guían este trabajo son: ¿qué caracteriza la cooperación en C + T en Europa y en América del Norte, y qué tanto ha sido exitosa? ¿Qué papel juega la cooperación internacional en C + T en las políticas nacionales dedicadas a este ámbito en Hungría y en México? ¿Cuál es el motor y cuáles son los actores principales de dicha cooperación? ¿Cuáles son los mayores errores cometidos y los principales obstáculos a superar en cada caso?

El trabajo se compone de tres partes: la primera, tras revisar ideas de orden conceptual, analiza el tipo de región de que se trata y, por tanto, la clase de cooperación que existe en ambos casos; además, compara los principales indicadores del desarrollo tecnológico. La segunda parte revisa el grado de ayuda y el tipo de cooperación que ha recibido Hungría de la Unión Europea y México de América del Norte. La tercera parte compara el impacto que los países en cuestión han tenido en sus respectivas regiones en materia de avance tecnológico y destaca algunos elementos específicos comunes en ambos casos.

COOPERACIÓN EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA EN EUROPA VS. ESTADOS UNIDOS

La cooperación en materia científica y tecnológica en las regiones de América del Norte y Europa parte de la premisa de que en ambas existen procesos, actores e intereses suficientes para demandar acciones que oscilan entre, por lo menos, contar con algún nivel de cooperación y, como máximo, generar algún tipo de integración.

Aunque en la práctica los esquemas de cooperación suelen ser mixtos, para fines analíticos conviene distinguir entre dos modelos: el regionalismo y la regionalización; el primero estaría representado por la Unión Europea y el segundo por América del Norte. Específicamente en cuanto a $C + T$ se puede partir de la tesis de que –en el caso de América del Norte– las reglas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sólo permiten hablar del fenómeno de cooperación, mientras que en la Unión Europea existe un proceso de integración, es decir, los actores han tomado una serie de iniciativas y están dispuestos a pagar los costos correspondientes a sus decisiones.

En la cooperación internacional se presenta una especie de paradoja: con el fin de adquirir o retener mayor capacidad para la competencia, todos los países que buscan competir se ven obligados a explorar de manera activa todos los canales posibles de cooperación con los demás; en otras palabras, hay necesidad de competir y cooperar al mismo tiempo. Este hecho, desde luego, significa que la cooperación tiene límites naturales, pero también existen estímulos para cooperar; en última instancia, todo depende de qué temas y actores están en cuestión.

Como la Unión Europea se integra por países de muy distinta experiencia en $C + T$ y, tras su última ampliación, existe una creciente disparidad entre sus miembros, su ejemplo puede arrojar interesantes enseñanzas. A pesar de una estrategia centralizada y común es útil revisar cómo se manejan las enormes diferencias y la manera de entender la coexistencia entre distintas políticas de $C + T$, así como, para el caso de América del Norte, indagar si estas diferencias se deben al hecho de que se adoptan modelos distintos de $C + T$ o más bien a la dificultad de desprenderse de las herencias del pasado y las diferencias institucionales y culturales entre los países miembros.

Kumju Hwang, al estudiar el lugar que ocupa la cooperación en $C + T$ en un contexto de relaciones internacionales desiguales, sostiene que con los avances en medios de comunicación se ha vuelto posible transmitir conocimiento científico en todo el mundo, normalmente de centro a periferia. En su terminología, los países periféricos consumen conocimiento y lo adaptan a sus necesidades; pero, como los países céntricos tienen preeminencia en investigación y ciencia básica, esto los vuelve productores

de conocimiento. Esta división de trabajo crea desigualdad en las capacidades científicas entre centro y periferia¹ (Hwang, 2008).

El centro (principalmente Estados Unidos y Europa occidental) posee prestigio y credenciales científicas, por lo que muchos investigadores de la periferia consideran que es necesario trabajar o relacionarse con los científicos del centro para avanzar en sus carreras y obtener credenciales. No siempre es fácil diferenciar entre centro y periferia; un país puede estar “matizado”, es decir, ser centro en unas áreas de conocimiento y periferia en otras.

A partir de finales del siglo xx, con el avance de la también llamada tercera revolución industrial, es decir, con el desarrollo de la electrónica y de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), al tiempo que Europa ha perdido su liderazgo tecnológico, Estados Unidos y Japón se han puesto en la primera línea de la innovación. Este hecho tiene que ver con que los cambios tecnológicos en la presente etapa se generan principalmente a partir de la aplicación empírica del conocimiento que, obviamente, tiene que ver con las características específicas del ambiente institucional de las sociedades en cuestión (Papanek, 2007).

A pesar de que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) reporta un ligero descenso en los gastos en investigación y desarrollo (I + D) durante los últimos años a escala mundial, que probablemente se deba a la reciente crisis financiera, las proyecciones de los países más desarrollados oscilan entre el 3 y el 4 por ciento del producto interno bruto (PIB). Estados Unidos, desde hace décadas, han sido por mucho el país que más ha gastado en I+D; esta tendencia se mantiene en términos del porcentaje del PIB, pero ha variado (véase el cuadro 1). Mientras que Estados Unidos gasta el 2.7 por ciento del PIB, la Unión Europea en promedio gasta el 2.03 por ciento (UNESCO, 2017); no obstante, algunos países de la Unión Europea como Suecia, gastan el 3.26 por ciento, mientras que otros, como Hungría, sólo el 1.38 por ciento (Comisión Europea, 2016). En el pasado y hasta los años setenta, el gobierno de Estados Unidos todavía financiaba la mitad de los gastos en I + D, pero en los años posteriores y en la actualidad esta tendencia se ha revertido y la industria ahora apoya cerca del 70 por ciento de la investigación en C + T. Este cambio obviamente tiene implicaciones para el tipo de investigación que se desarrolla; en la actualidad, hay menos investigación básica y más desarrollo tecnológico con fines directamente relacionados con la actividad económica. Esto, a su vez, implica que la mayor parte de la investigación ya no se hace en las universidades, y que los avances tecnológicos se relacionan más con el desarrollo de nuevos productos que con el avance científico.

¹ El marco teórico que usa es el de centro-periferia en las relaciones internacionales. Sin embargo, evita la dicotomía del concepto porque encuentra algunas zonas grises o intermedias entre el centro y la periferia.

Una comparación entre la Europa de los 27 y Estados Unidos revela que en cuanto a los gastos en innovación (que incluyen los realizados tanto por las empresas y gobiernos como por el sector educativo), Estados Unidos supera por mucho a Europa, excepto en los invertidos en las instituciones educativas (Csugány, 2013: 91). Aquí hay que mencionar que Europa no puede ser considerada homogénea, puesto que algunos países nórdicos, como Dinamarca y Suecia, superan a Estados Unidos.

Cuadro 1
GASTO EN I + D (2015)

Región o país	Sector de financiamiento						Sector de ejecución			
	% PIB	Empresas %	Gobierno %	IE % *	SPNL % **	Foráneo % ***	Empresas %	Gobierno %	IE % *	SPNL % **
Unión Europea	2.03	55.3	31.3	0.9	1.7	10.8	64.70	11.27	23	0.9
Suecia (de los más altos de la UE)	3.26	61	28.3	1.0	3.1	6.7	68.95	3.68	27.14	0.22
Rumania (de los más bajos de la UE)	0.49	37.3	41.7	1.7	0.1	19.2	44	38.26	17.44	0.30
Hungría	1.38	49.7	34.6	—	0.7	15	73.44	13.29	12.11	—
América del Norte	2.70	43.3	43.2	5.7	3.9	3.7	50.70	19.53	26.62	4.5
Canadá	1.62	45.4	34.6	10.3	3.7	6.0	48.89	9.20	40.41	0.50
Estados Unidos	2.79	64.2	24	3.4	3.7	4.7	71.52	11.18	13.23	4.08
México	0.55	20.5	71.2	3.5	4.4	0.4	30.94	38.22	26.22	4.62

* IE: instituciones educativas.

** SPNL: sector privado no lucrativo.

*** Foráneo: Financiación desde el extranjero.

— sin datos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea (2015) y UNESCO (2015).

Sabemos que la innovación principalmente se produce en los países desarrollados, mientras que en los países menos industrializados se considera más conveniente y barato imitar o transferir los resultados de la innovación. Ahora bien, incluso

para poder recibir las nuevas tecnologías también existen requisitos; entre ellos, es necesario contar con adecuada capacidad social y convergencia tecnológica (Csu-gány, 2013: 86-87). Entre las condiciones necesarias para lograr la innovación se destacan tres rubros: las condiciones financieras (acceso a Internet, gastos en las TIC e I + D); generación del conocimiento (número de investigadores, proporción de los empleados en el sector intensivo en conocimiento) y, por último, el ambiente institucional favorable para la innovación (se destacan las patentes, la defensa de los derechos de propiedad y la regulación de la vida de negocios).

En cuanto a los investigadores dedicados a la innovación, el número absoluto en Europa es más alto, pero pocos de ellos –menos del 50 por ciento– se emplean en empresas, mientras que en Estados Unidos este número supera el 80 por ciento. Los investigadores europeos escriben más artículos que los estadounidenses, pero en cuanto a la citación, éstos superan a los europeos. En consecuencia, el trabajo de los científicos europeos no va a la par con las expectativas del sector productivo, es decir, los resultados científicos no se convierten en innovaciones que traigan consigo ventajas en la competencia (véase el cuadro 2). En cambio, en Estados Unidos, donde dominan las investigaciones relacionadas con la actividad de las empresas, las innovaciones tienden a aumentar la productividad; de ahí que se crea que a raíz de la nueva ola tecnológica en toda Europa hacen falta reformas institucionales (Kapás y Czeglédi, 2008).

Sin embargo, es de subrayar que el atraso europeo no puede ser generalizado puesto que la actividad tanto en Alemania como en Francia, así como en algunos países nórdicos se acerca a la de Estados Unidos, mientras que en la región mediterránea y del Este tienen un doble rezago, no solamente relativo a Estados Unidos sino también a Europa Occidental.

Respecto a América del Norte, el gasto en I + D ofrece un panorama de enormes disparidades: Estados Unidos encabeza la lista con el 2.79 por ciento, sigue muy detrás Canadá con un 1.62 por ciento y completamente rezagado México con apenas el 0.55 por ciento. En cuanto a los índices de crecimiento del gasto durante los últimos diez años, tras un crecimiento lineal se observa un ligero retroceso, probablemente a consecuencia de la crisis de 2008 (Comisión Europea, 2016)

Desde una perspectiva comparada entre los tres países, se puede decir que en Estados Unidos existe un esquema de I + D establecido en el que las empresas poseen más de dos tercios; en Canadá se observa la tendencia de que, al tiempo de decaer la investigación en el sector del gobierno, crece en las universidades; y en México, el 30.94 por ciento de la I + D se realiza en las empresas; la mayor parte, el 38.22 por ciento, en instituciones públicas, y el 26.22 por ciento en el sector educativo (véase el cuadro 1).

Cuadro 2
INDICADORES DEL AVANCE TECNOLÓGICO (2016)

	Unión Europea		América del Norte		Hungría		México	
Personas que usan Internet (% de población)	81		78		79		60	
Gasto en TIC* (inversión pública en telecomunicaciones, mdd)	—		191 696		707		4 770	
Investigadores*	1 718 350.9**		1 465 129.3** 4 175.1***		25 038** 2 522.8*** 6.3****		29 920.6** 241.8*** 0.6****	
Publicaciones	613 774**		466 430**		6 208**		14 529**	
Solicitudes de patentes (residentes y no residentes) *****	Residentes	No residentes	Residentes	No residentes	Residentes	No residentes	Residentes	No residentes
	107 620	33 052	299 405	340 911	616	49	1 310	16 103
Notas:								
* Datos del 2013.								
** Total.								
*** Por cada millón de habitantes.								
**** Por cada mil empleos.								
***** Residentes: solicitudes presentadas por solicitantes en su oficina nacional; no residentes: solicitudes presentadas por solicitantes en oficinas de otros países.								
Fuente: Elaboración propia con base en datos Banco Mundial (2015), OCDE (2015) y UNESCO (2013).								

Otro indicador de las actividades de I + D es la fuente de financiamiento (esto es, el sector gobierno, universidad o empresa) que lleva a cabo la investigación, lo cual revela tendencias hacia un cambio fuerte. Excepto en Estados Unidos, donde la distribución entre los sectores es más o menos estable a favor de la empresa, hay importantes modificaciones tanto en Canadá como en México que, a pesar de seguir la tendencia estadounidense, muestran rasgos distintivos.

Cuadro 3
PIB PER CÁPITA 2016 (US\$ A PRECIOS ACTUALES)

Unión Europea	32 249.9	América del Norte	56 102.1
Suecia	51 844.8	Estados Unidos	57 638.2
Rumania	9 522.8	Canadá	42 348.9
Hungría	12 820.1	México	8 208.6

Nota: US \$: dólares de Estados Unidos.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2016a).

Cuadro 4
COMPARACIÓN DE DATOS SOCIOECONÓMICOS (2016)

	Hungría	México
Estructura económica	Dual	Dual
Proporción del empleo informal en el empleo total	Menos del 20%	50%-74%
Índice de percepción de la corrupción*	48	30
Gobierno Representativo (Acceso libre y equitativo al poder político)**	0.74	0.68
Tasa de incidencia de la pobreza (US\$1.90 por día) % de la población****	0.7%	4.1%
Desigualdad (Índice de Gini)****	30.9	45.8

Notas: * En una escala de 0-100, donde 0 representa muy corrupto y 100 muy transparente.

** En una escala de 0- 1, donde 0 representa un bajo logro y 1 un gran logro en materia democrática.

*** Tasa de incidencia de la pobreza: porcentaje de la población que vive con menos de US\$ 1.90 por día.

**** Índice de Gini: mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa, en una escala de 0 a 100, donde 0 representa una equidad perfecta y 100 una inequidad perfecta.

Fuente: Elaboración propia con datos de Organización Internacional del Trabajo (2016), Transparency International (2017), Instituto Internacional para la Democracia y la Asistencia Electoral (2015), Banco Mundial (2014b) y Banco Mundial (2014a).

Cuadro 5
POBLACIÓN (2016)

	Hungría	México
Población total	9 814 023	127 540 423
Esperanza de vida al nacer (años)	76	77
Tasa de la población activa (% de la población mayor de 15 años)	74	56
Población urbana (% de la población total)	72	80
Población rural (% de la población total)	28	20
Tasa de alfabetización de adultos (% de la población)	99.1	94
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2016b), <i>Index Mundi</i> (2015).		

FONDOS DE COHESIÓN Y DESIGUALDADES REGIONALES EN EUROPA

No es un secreto que, en cuanto a la formación de regiones, una de las características principales que diferencia el modelo europeo de los demás continentes es, precisamente, su estrategia de cohesión, que se inspira en el concepto de la solidaridad. En un sentido económico, este modelo tiene como objetivo disminuir las diferencias entre los grupos sociales y las regiones internas de los países, con el fin de lograr que cada vez participe una mayor parte de la población en la creación de las condiciones para el crecimiento y que se beneficie de ello (Horvath, 2009: 176). Al mismo tiempo, en el terreno de lo social se trata asegurar el más alto nivel de ocupación, mejorar las oportunidades de empleo para las capas sociales con desventajas y disminuir el desempleo.

Una de las enseñanzas más destacadas de las décadas pasadas de la experiencia de la Unión Europea es que los objetivos de la estrategia de cohesión se logran mejor bajo condiciones de descentralización del sistema de decisiones económicas y de desarrollo y, lo que es lo mismo pero en otras palabras, afirmar que de manera decisiva la centralización dificulta en gran medida la cohesión de una región. Como se sabe, la centralización suele ser un elemento de los sistemas políticos menos maduros en términos de la democracia que aún cuentan con remanentes importante de sistemas autoritarios. Este último es precisamente el caso de la mayoría de los países de Europa del Este que, a pesar de recibir cuantiosos fondos de cohesión de la Unión Europea, no siempre logran disminuir el grado de atraso de sus regiones o sectores.

Desde el año 1996, cuando inició la política de cohesión, las diferencias entre en los países de menor nivel de desarrollo –en su momento Grecia, Irlanda, Portugal y España– se han atenuado, pero las diferencias entre sus regiones más y menos desarrolladas no han logrado disminuir significativamente; por ejemplo, el PIB per cápita entre la región más rica de entonces, Hamburg Land, y la más pobre, las Islas Azores, que en 1983 era 4.7 veces mayor, en 1993 era 4.5 veces mayor.

Con la ampliación de la Unión Europea hacia el Este, las diferencias entre los países y regiones se han duplicado. Las desigualdades se incrementan por dos vías: el aumento del porcentaje de la población, que no llega al 75 por ciento del promedio de los ingresos en la Unión Europea, y también el incremento del tamaño de la desigualdad misma. Se ha calculado en su momento que el desafío de la política de cohesión ante los diez nuevos miembros de Europa del Este era tal que se requerían al menos noventa mil millones de euros para la infraestructura y entre cincuenta y cien mil millones para el medio ambiente (Horvath, 2009: 181). Ante tal desafío, hacía falta seleccionar nuevos criterios para otorgarles fondos de la Unión, que se centraban en el concepto de la competitividad y, ante todo, en la inversión en capital humano y físico. De esta manera, el apoyo comunitario ha puesto especial énfasis en determinada parte de la infraestructura de las comunicaciones (que siempre ha jugado un papel predominante en el desarrollo del conocimiento, las TIC), así como en la educación, formación en la investigación y en la innovación. Al mismo tiempo, se consideraba de vital importancia fomentar la cooperación tanto transnacional como interregional.

La crisis de 2008 ha modificado aún más esta situación. Como se sabe, ha afectado de una manera impactante a la Unión Europea y trajo consigo asuntos graves de largo alcance, tales como la pérdida de competitividad de las economías europeas. De ahí que, a raíz de esa crisis, se da la necesidad de regular la competencia económica y, de manera específica y urgente, la cartelización. Esto ha sido un factor que ha dificultado la cooperación en ciencia y tecnología puesto que ha restringido aún más el traspaso de las tecnologías, que sólo podía ser autorizado entre condiciones cada vez más estrictas entre empresas competentes (Czékus, 2013: 275).

DESEMPEÑO EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA ENTRE LAS DOS REGIONES

Actividad de ciencia y tecnología en Hungría en el marco de la Unión Europea

En su momento, y de manera general, se esperaba que Hungría, a partir de 1989 y como consecuencia del cambio del sistema –del centralismo del socialismo real al sistema

económico de mercado– llegara a insertarse exitosamente en la economía global y, con ello, lograra mejorar sustancialmente la productividad y la competitividad de su economía. Más de un cuarto de siglo después, ya se sabe que esto no ha sucedido por una serie de razones que aún están siendo discutidas entre los expertos (pero no se van a detallar aquí; Jakab y Urbán, 2017).

Para los fines de este artículo, es suficiente mencionar dos argumentos frecuentemente citados que tienen que ver con nuestros objetivos, esto es, con la ciencia y la tecnología. El primero es relativo a la capacidad de generar tecnología ya que, sin duda, las actividades de *high tech* podrían asegurar la inserción de un país al mercado mundial; sin embargo, Hungría carecía de dos de las condiciones necesarias para ello: tanto de las bases tecnológicas como de la mano de obra altamente calificada. Al mismo tiempo, respecto al segundo punto, vinculado a la transferencia de tecnología, tampoco se producía un fenómeno masivo de *spillover* de las tecnologías que usaban las empresas transnacionales instaladas en el país.

Al menos en teoría, se supone que en torno a las empresas transnacionales se podría crear una red de suministro de insumos significativa que diera lugar a una transferencia tecnológica. De esta situación desfavorable para Hungría, los economistas responsabilizan a la política económica inadecuada y errónea que prevalecía en el país, pues sostienen que, en definitiva, es imposible recibir prestada la competitividad, puesto que no es la inversión foránea sino la habilidad de las medidas de la política económica de un país receptor lo que realmente ayuda a aprovechar las condiciones externas (Mellar, 2017: 252). Una economía que pretende ser innovadora y competente, como mínimo, debe cumplir dos condiciones vitales para su desarrollo: una es contar con un análisis real de la situación económica y social del país y del entorno, y la otra es diseñar una política económica muy activa que oriente e influya en el ambiente, con el fin de facilitar la innovación y la mejora de la competitividad.

En cuanto a la primera condición, Hungría en el seno de la Unión Europea se encuentra en lo relativo al PIB per cápita por debajo del promedio, apenas alcanza el 68 por ciento. Esta dinámica, después del cambio del sistema, todavía se ha ido deteriorando más, a la vez que, como lo apunta Mellár, la economía húngara muestra las características principales de cualquier país en desarrollo: estructura económica dual, predominio de monopolios estatales y privados, existencia de amplios sectores informales y de corrupción extendida, instituciones democráticas débiles, clase media estrecha y débil (el 40 por ciento) y una gran parte de la población vive por debajo del mínimo de la existencia (Mellár, 2017: 258).

En cuanto a la segunda condición, hasta la fecha no se ha logrado consensar una política económica capaz de fortalecer las instituciones democráticas y el mercado liberal. Ante este panorama, los analistas coinciden en proponer algunas ideas comunes,

entre las que destacan la reforma urgente del sistema educativo y de salud, su imposable modernización y completa reorientación, así como su fuerte capitalización (Lantos, 2017; Polonyi, 2017). Estos dos sectores, considerados absolutamente vitales para cualquier mejora de la formación del capital humano en Hungría –educación y salud– hoy se encuentran gravemente subfinanciados en relación con el promedio de la Unión Europea. A esto se debe agregar también como prioridad el aumento sustancial del gasto en I + D, que en Hungría apenas llega al 1.38 por ciento del PIB, y del cual la mitad se va al sector privado (véase el cuadro 1).

El uso e impacto real de los recursos de la Unión Europea en Hungría

La Unión Europea, desde un principio, ha tenido una fuerte influencia en la política de desarrollo territorial de los países miembros. Su sistema de apoyos cuenta con los fondos de cohesión de estructura desde los años setenta. Hungría ha tenido mucha esperanza en poder aprovechar efectivamente los fondos estructurales y, con el fin de poder recibir y operar estos fondos, ha tenido que modificar su sistema institucional. Desde el ingreso de Hungría a la Unión Europea el 1 de mayo de 2004, los recursos financieros se han vuelto accesibles para el desarrollo local y nacional. En los países de la Unión Europea, los recursos destinados al desarrollo territorial no provienen de la renta nacional sino de los fondos de la Unión, de manera que Hungría cuenta con un cuantioso apoyo del fondo estructural, una cantidad correspondiente al 2.5-5 por ciento de su PIB (Illés, 2009: 196).

Hungría es uno de los miembros de la Unión Europea que ha sido capaz de utilizar cabalmente los recursos disponibles para el desarrollo. No existe duda alguna de que, sin estos voluminosos recursos –sólo en el periodo 2007-2013 representaron catorce mil billones de florines–, en Hungría no habría habido crecimiento y la deuda habría aumentado notablemente. Entre los países del grupo de Visegrad 4, Hungría ha utilizado la mayor cantidad de recursos de fondos de cohesión de la Unión Europea, lo que equivale al 0.4 por ciento del PIB o cuatrocientos treinta y siete euros per cápita. Sin embargo, llama la atención que en el mismo periodo el nivel de competitividad en Hungría se ha deteriorado, y en un nivel comparativo el país ha quedado atrás del promedio de la región europea. En un periodo de diez años Hungría, según la lista de World Economic Forum, ha caído atrás veintiocho posiciones, de manera que terminaba en el lugar sesenta y nueve entre ciento treinta y ocho. Además, se estima que con toda esta ayuda Hungría ha logrado un mayor impacto, pero sólo a mediano plazo en lugar del más deseable largo plazo (véase el cuadro 6).

El hecho de que Hungría, a pesar de gastar tantos recursos, no haya logrado mejorar la competitividad causa una gran preocupación, y ha provocado una serie reflexiones sobre el aprovechamiento y el impacto real que la ayuda de la Unión Europea pueda ejercer para la economía de los países miembros. Como punto de partida de esta reflexión conviene aclarar que los recursos recibidos por Hungría de la Unión Europea rebasan por mucho los pagos que el país tiene que erogar como obligación de los miembros, y que se observa una dependencia demasiado insana entre la cantidad de ayuda europea y el crecimiento del PIB. El asunto todavía se torna más preocupante si se toma en cuenta que se espera que el acceso a los recursos con los que cuentan los fondos de cohesión, así como los provenientes de la actual política agraria, disminuyan radicalmente en un futuro cercano.

La primordial razón de otorgar los recursos de cohesión es justamente porque se espera que éstos generen impactos positivos en la competitividad a largo plazo, en especial mediante una mejora del capital humano, la infraestructura y las actividades de I + D. Se supone que una buena estrategia de desarrollo se centra en los factores capaces de influir y, a la larga, modificar las características principales de la estructura económica, entre los que destacan la capacidad de la innovación, el nivel de la formación del capital humano o bien, la productividad.

Un análisis (KPMG, 2017: 4) sobre la efectividad de la utilización de los recursos de la Unión Europea en Hungría afirma que, a pesar de haber tenido la oportunidad de acceder a una gran cantidad de recursos, los principales factores que explican el fracaso en términos de la competitividad son básicamente dos: por un lado, la naturaleza fragmentada de las inversiones en función de los objetivos del desarrollo y, por el otro, la ausencia de la concentración de los recursos en áreas tan importantes como la educación y la salud.

En el caso de Hungría, la mayor parte de los recursos han sido canalizados hacia el sector agrícola e infraestructura física, pero de forma dispersa y fragmentada entre trece áreas de inversión, trescientas instituciones y más de mil cien entidades, sin tener una concepción del desarrollo previamente establecida. Se cree que para generar un impacto duradero habría sido más favorable invertir en los sectores de I + D y en la infraestructura social. Sin embargo, en el caso húngaro, el gasto de la ayuda recibida en sectores tan sensibles para el avance en C + T como son la educación e investigación, la salud y los servicios sociales electrónicos, han sido mínimos (KPMG, 2017: 12).

Otra de las razones que se mencionan para explicar el deterioro de la competitividad es que los recursos casi siempre han sido utilizados de manera directa y distributiva entre los solicitantes, lo que fomenta básicamente sólo el consumo y no la producción y la creatividad. También existe consenso en que el detrimento en la

competitividad, no obstante la gran cantidad de recursos recibidos, en parte obedece a que se ha invertido demasiado en el sector privado y no en el público, y muy poco en $I + D$ y en $C + T$.

En cuanto a los apoyos de la Unión Europea a las actividades de $I + D$, tienen el objetivo principal de estimular la innovación, crear la infraestructura, ampliar la capacidad y fomentar la cooperación entre empresas y centros de investigación. En consecuencia, se han apoyado tres ámbitos: la cooperación entre empresas y centros de investigación, las empresas y las universidades, más o menos en la misma proporción. En promedio, en todos estos casos el 54 por ciento de la financiación era de la Unión Europea, el 38 por ciento propio de la unidad y sólo el 8 por ciento del gobierno húngaro (KPMG, 2017: 116).

Otro fenómeno que apareció en este periodo es la salida masiva del país de mano de obra joven y altamente calificada, lo que también tiene mucho que ver con el deterioro de la competitividad. Se calcula que hasta la fecha entre quinientos mil y ochocientos mil jóvenes con estudios universitarios han salido del país, lo que probablemente también explica parte de la falta del impacto de los recursos de la Unión Europea. En consecuencia, en determinadas profesiones (notablemente médicos, especialistas del sector salud, ingenieros y especialistas en informática) existe una grave escasez de mano de obra en el país que pone límites muy serios no sólo a la competitividad sino incluso al crecimiento.

La migración en el sector salud no es un fenómeno nuevo en Hungría, como lo señala un estudio reciente (Györffy y Szél, 2018); comenzó en 2004 con el ingreso a la Unión Europea, cuando se introdujo la aceptación automática de títulos profesionales húngaros en los países de la región. A partir del 2010 comenzó otra ola migratoria, cuando Alemania y Austria quitaron la prohibición de permisos de trabajo para los países de Europa del Este. La mayor diferencia entre las dos olas radica en la edad de los migrantes: mientras que en la primera eran los médicos entre los treinta y treinta y nueve años, después de 2010 los más jóvenes, los recién egresados, los residentes e incluso los aún no titulados entre los veinticinco y veintinueve años son los que abandonan el país. Esta diferencia se considera un dato importante, dada la eventual posibilidad de regreso de los médicos. La situación de la salud en Hungría hoy por hoy es alarmante; una encuesta reciente revela que el 40 por ciento de los estudiantes planea salir del país para ejercer su profesión. Entre las causas de esta migración se encuentra, evidentemente, la diferencia salarial pero también existen otros factores, como el desarrollo profesional y nivel de vida, etc. (Benke, 2018). Igual que en el caso de México, el hecho de que los salarios de un profesional pueden ser entre cinco veces mayores en los países desarrollados de la Unión Europea que en Hungría sigue siendo un imán para los migrantes, y sólo se resolvería si los sueldos húngaros aumentaran notablemente.

Desempeño de la ciencia y la tecnología en México en el contexto del TLCAN

En América del Norte el esquema, la lógica, así como la motivación misma de la integración y la cooperación son muy distintos a los de la Unión Europea. La cooperación formal es muy limitada y la actividad se basa en la difusión de la tecnología a través de los mecanismos de mercado y de la necesidad de la competencia económica. El TLCAN, en particular, no ha creado fondos e instituciones expreso a la cooperación en C + T. Es cierto que en 1993 se integró un grupo de trabajo sobre C + T que constituía el foro de más alto nivel cuya función sería coordinar las políticas generales, establecer las prioridades, las estrategias y los mecanismos de cooperación a seguir. Sin embargo, como lo señala un estudio que hemos llevado a cabo sobre el tema, no se ha podido encontrar seguimiento sobre el trabajo de este grupo ni identificar resultado alguno (Antal y Aroche, 2011: 22).

El mismo estudio ha encontrado cuatro formas de cooperación distintas que existen en América del Norte: los acuerdos formales entre los gobiernos; los mecanismos creados por el TLCAN; los de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) y las fundaciones. El primero es una forma muy anticuada y poco eficiente de la cooperación, que a menudo queda en letra muerta; el segundo anuncia grandes propósitos, pero realiza poco y no contempla en la práctica transferencia tecnológica directa. Los productos de esta cooperación suelen ser regulaciones, normas, estándares y diseños de instituciones, y rara vez conducen a transferencia de tecnología o de conocimiento. Los mecanismos de la ASPAN representan aspiraciones de grupos de interés específicos, no necesariamente el bien común, mediante la creación de asociaciones público-privadas. Finalmente, el cuarto, fundaciones como la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (Fumec) podrían, aunque a pequeña escala, representar los mecanismos más eficientes para transferir tecnología y conocimiento a través de la creación de alianzas estratégicas entre gobierno, empresa y universidad y de redes de innovación (Antal y Aroche, 2011: 72-73).

En cuanto al financiamiento de la cooperación en C + T, se puede decir que pocos programas contienen transferencia de recursos directos, por ejemplo, USaid y Canadian International Development Agency (CIDA Inc.), que básicamente otorgan fondos al sector educativo, y la Fumec, que destina fondos a la difusión tecnológica. El problema no es solamente la escasa cantidad de los recursos destinados para la cooperación, sino también su dispersión entre una gama muy variada de asuntos y temáticas de investigación específicas.

Nuestro trabajo concluye que las prácticas de la cooperación que se observan entre México, Estados Unidos y Canadá –a pesar de algunos avances relacionados

con algunas empresas en particular– no han conducido a México a dar un paso decisivo adelante en materia de C + T a tal grado que éste se refleje en la estructura de su comercio (Antal y Aroche, 2011: 74).

La apertura económica llevada a cabo por México a partir de la década de los ochenta –que se vio reflejada en su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) y en la firma del TLCAN– tuvo un impacto también en la ciencia. Por ejemplo, en 1991, el Banco Mundial concedió a México el primer préstamo para C + T, que se destinó a la creación del Programa de Apoyo a la Ciencia México (Pacime). Gracias al mismo se impulsaron varias iniciativas, tales como programas de investigación, así como equipo, infraestructura, cátedras, retención de científicos, otorgamiento de becas para estudios de posgrado a gran escala, etc. (Gonzalez-Brambila *et al.*, 2007). A raíz de esto, el gasto federal en C + T como proporción del PIB se incrementó, a la vez que el sistema de C + T mexicano se fortaleció, y la calidad de la investigación científica mexicana aumentó. Sin embargo, aún existían algunos vacíos, por lo que se puso en marcha el Programa Especial en Ciencia y Tecnología 2001-2006, y como parte de ello el programa Avance. No obstante, a pesar de numerosas iniciativas de este tipo, no se generaron los resultados esperados, debido principalmente a que el gobierno no dotó de los recursos y las acciones necesarias, es decir, por falta de voluntad política (Gonzalez-Brambila *et al.*, 2007).

Existen numerosos estudios sobre el impacto del TLCAN en C + T en México y las conclusiones son mixtas. Se esperaba que, con la inclusión de México en el TLCAN, el país podría acceder a tecnologías modernas y que esto ayudaría cerrar la brecha tecnológica existente entre México y Canadá y Estados Unidos. Se suponía que la liberalización comercial y la inversión extranjera directa (IED) serían dos herramientas suficientes para lograr dicho objetivo. Sin embargo, la práctica ha demostrado que las empresas mexicanas aún deben desarrollar mucha mayor capacidad para absorber tecnología y que la brecha tecnológica no se ha cerrado (Armas y Rodríguez, 2017: 37-38).

Se sabe que la generación y la intensidad de los *spillovers* tecnológicos dependerán de la capacidad de absorción de las empresas, así como del nivel de desarrollo económico del país anfitrión que permitiría absorber, adaptarse y mejorar las tecnologías del exterior. Como consecuencia del TLCAN, durante las dos últimas décadas los flujos de IED hacia México han aumentado, provenientes principalmente de Estados Unidos, y se han concentrado en gran parte en el sector automotriz, los servicios financieros y en la explotación de los recursos naturales. El aumento de la IED en la economía mexicana debería suponer una mayor transferencia tecnológica; sin embargo, el hecho de que la IED, en su mayoría, no se invierta primordialmente en sectores manufactureros de alta tecnología ha limitado el potencial de transferencia tecnológica (Armas y Rodríguez, 2017: 37).

Por su parte, Alfredo Hualde sostiene que la industria maquiladora en la zona de la frontera norte de México no ha experimentado transformaciones que permitan caracterizarla como una industria intensiva en conocimiento, aunque existen procesos de aprendizaje evidentes. El nivel educativo de la mano de obra, por ejemplo, ha aumentado en Tijuana ligeramente, y en un 40 por ciento de las maquiladoras el número de ingenieros se ha incrementado (Hualde, 2002). En cuanto a la vinculación con el sector educativo, el citado trabajo concluye que las empresas normalmente no buscan formas de cooperación con las instituciones educativas, sino que son los centros educativos locales los que acercan algunas empresas. Una excepción la constituye el corporativo Philips que, para resolver su problema de escasez de mano de obra preparada, buscaba a las instituciones educativas locales en Ciudad Juárez, por ejemplo, el Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (Conalep) y el Centro de Capacitación para Trabajo Industrial.

En opinión de Óscar Contreras, el TLCAN ha permitido la transferencia de tecnología a México a través de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Dado que las empresas multinacionales requieren de proveedores especializados con bajos costos de producción y respuestas flexibles a sus necesidades, se ven obligadas a transferir conocimiento a proveedores locales. De esta forma, cuando las empresas locales cuentan con capacidad de absorción pueden convertirse en las denominadas PYMES tecnológicas. Estas empresas locales han surgido, principalmente, en aquellos sectores que reciben mayor IED, como la industria automotriz, la aeroespacial, la electrónica y la de dispositivos médicos (Contreras, 2018).

Al mismo tiempo que en algunos sectores se puede documentar un impacto tecnológico positivo del TLCAN en México, hay estudios que sostienen lo contrario, como por ejemplo el de Sergio Cabrera (2015), quien ve repercusiones negativas del TLCAN en todos los niveles, incluido el tecnológico. Julio Castellanos (2016) también señala que la transferencia tecnológica derivada de la instalación en el país de las tres grandes empresas norteamericanas del sector automotriz (General Motors, Ford y Chrysler) no ha resultado significativa para México.

En opinión de Alain Rouquié (2015), el TLCAN ha ratificado la división regional del trabajo y ha servido para mejorar la competitividad de Estados Unidos en detrimento de México. La deslocalización industrial de aquel país ha tenido como consecuencia la llamada –maquiladorización– de México, por lo que es cierto que a partir de la puesta en marcha del tratado la cifra de las exportaciones de México se ha incrementado; éstas se componen en su mayoría de productos manufacturados que no tienen un gran contenido tecnológico y alto valor agregado. El mismo autor agrega que, visto desde otro frente, México se puede beneficiar tecnológicamente de las industrias de manufactura de ensamblaje con el surgimiento de plantas con gran complejidad técnica,

concentradas en los llamados polos de competitividad e innovación tales como los especializados en aeronáutica en Querétaro, informática en Jalisco y biotecnología.

Sobre la vinculación entre academia y sector productivo las opiniones se dividen. Por un lado, se señala que en México no existen políticas destinadas a la vinculación de las instituciones de educación superior (IES) con el sector productivo y, en consecuencia, tampoco la transferencia de conocimiento científico, tecnológico e innovación entre ambos (Bautista, 2014). Por el otro, es cierto también que ya desde el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 se fija la meta de –fortalecer la articulación entre niveles educativos y su vinculación con el quehacer científico, el desarrollo tecnológico y el sector productivo– (Gobierno de la República, 2013). Si embargo, más adelante el gobierno mismo ha reconocido la desvinculación de los actores relacionados con el desarrollo de $C + T$ del sector empresarial, y la necesidad de alinear las visiones de todos los actores para que las empresas puedan aprovechar las capacidades de las IES y los centros públicos de investigación (CPI) (Gobierno de la República, 2013).

En esta misma línea, el Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2014-2018 (Peciti) establece como uno de sus objetivos vincular las IES con las empresas y, para ello, crea tres estrategias: diseñar mecanismos que faciliten la vinculación de las IES y los CPI con las empresas; promover la creación y fortalecimiento de unidades de vinculación y transferencia de conocimiento (UVTC) y promover incentivos para la creación de empresas de base tecnológica (Gobierno de la República, 2014); otro objetivo del mismo Peciti era descentralizar la actividad científica y tecnológica en el país (Gobierno de la República, 2001). Las evaluaciones de este programa revelan que los resultados eran desiguales, por lo que más tarde se han implementado otros programas, como por ejemplo la Conferencia Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación y los Fondos Mixtos (Fomix) para avanzar en la descentralización. En la actualidad, el porcentaje de miembros del Sistema Nacional de Investigadores ha ascendido notablemente y existen treinta y dos organismos estatales de ciencia y tecnología que se agrupan en la Red Nacional de Consejos y Organismos Estatales de Ciencia y Tecnología (Rednacecyt); asimismo, existen veintiséis centros públicos de investigación distribuidos a lo largo de todo el territorio nacional (Gobierno de la República, 2014b).

La evaluación oficial de los avances del Peciti, elaborada en 2017, es positiva y afirma que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), a través del Programa de Estímulos a la Innovación (PEI), ha logrado fomentar la vinculación entre universidades y CPI con las empresas. Se señala que, en total, se llevaron a cabo 374 proyectos en los que se invirtieron 1626 000 000 de pesos, y que durante el 2017 el 8.4 por ciento de las empresas participaron en proyectos en algún tipo de colaboración con IES y CPI (Gobierno de la República, 2017).

La IED contribuyó a desarrollar capacidades tecnológicas sólo en aquellos sectores en los que se establecen empresas multinacionales –tales como industrias basadas en el conocimiento y altamente especializadas–, y no en los que predominan las empresas nacionales, como el sector manufacturero. En este sentido, como lo concluyen Enrique Armas y José Carlos Rodríguez (2017), el TLCAN no sólo no cumplió el objetivo esperado de cerrar la brecha, sino que incluso la profundizó. De esta forma, en México la IED en general no viene acompañada de innovación, emprendimiento y desarrollo del conocimiento.

Son dos los sectores –el automotriz y el aeroespacial– que merecen mención especial. En el 2015, con el apoyo del Conacyt fue establecida la Red de Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz Mexicana (ITIAM) con el objetivo general de –constituir un espacio articulado de reflexión interinstitucional que sustente un programa de investigación nacional sobre la industria automotriz en México y sus conexiones internacionales, que permita generar estrategias catalizadoras sobre sus oportunidades de innovación, especialización regional y mejoramiento de la calidad de trabajo y de vida de sus empleados–. Esta red se integra por numerosos miembros adscritos a CPI e IES internacionales y nacionales, tales como El Colegio de la Frontera Norte, la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), El Colegio de Sonora, la Universidad Autónoma de Querétaro, entre muchas otras (Red ITIAM, 2015). La red contempla entre sus objetivos específicos llevar a cabo una labor sistemática de establecer vinculación con instituciones públicas y empresariales, centros de C + T y organizaciones no gubernamentales (ONG), así como contribuir a la movilidad estudiantil y a la formación de recursos humanos de alto nivel para la industria automotriz. Entre sus logros destaca el establecimiento de vinculación con los cuatro clústers automotrices del sector en el país: Guanajuato, Querétaro, Estado de México y Puebla (Red ITIAM, 2015).

En el sector aeroespacial, la Agencia Espacial Mexicana, en unión con el Conacyt, estableció un Fondo Sectorial de Investigación en Actividades Espaciales (FIDAE) que busca promover la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación. En ello pueden participar IES tanto públicas como privadas, centros de investigación, laboratorios, empresas y personas dedicadas a la investigación científica e innovación (Gobierno de México, 2014).

También se creó en 2015 la Red Temática Nacional de Aeronáutica, que busca promover la investigación, desarrollo e innovación en el sector aeronáutico con la finalidad de crear proyectos y atender las necesidades del sector aeronáutico en el país, y entre sus objetivos destaca la promoción de la vinculación entre la academia, la industria y el gobierno (Red Temática Nacional de Aeronáutica, 2017). Esta red mantiene estrecha vinculación con el Aeroclúster de Querétaro, y a través del anteriormente

mencionado PEI ha buscado promover la vinculación entre instituciones públicas de educación superior y de investigación y las empresas de la industria aeronáutica (Red Temática Nacional de Aeronáutica, 2017).

Por su parte, otro autor, Walter G. Park (2011), opina que el TLCAN estableció disposiciones en materia de propiedad intelectual cuyo objetivo era impulsar el fortalecimiento de los regímenes de propiedad intelectual de los tres países miembros. Se pensaba que estas disposiciones iban a generar incentivos para innovar, transferir tecnología y tener un impacto importante en la difusión de ésta, así como en el comercio tecnológico al interior del área. No obstante, diversos estudios muestran que las disposiciones de propiedad intelectual del TLCAN no han estimulado la innovación (específicamente en México), y que el TLCAN, en su calidad de ser básicamente un acuerdo comercial, por sí mismo no es suficiente para lograr tal objetivo. La razón de ello se debe buscar en las políticas de los gobiernos mexicanos, así como en la falta de coordinación entre las universidades, el sector privado y las agencias gubernamentales, y los insuficientes esfuerzos para crear redes que pudieran servir para estimular *spillovers* de conocimiento (Park, 2011: 3-6). Otros autores, como por ejemplo Kenneth Shadlen, sostienen que el régimen de propiedad intelectual promovido en México a raíz del TLCAN no ha sido lo ideal para un país en desarrollo porque se ha inspirado extrañamente en condiciones propias de los países que generan y venden conocimiento en el exterior (Shadlen, 2012: 291-323). Incluso en áreas de la investigación científica en las que México tuvo notables avances antes de la firma del TLCAN, en años posteriores no se ha continuado la investigación, por ejemplo, en el desarrollo de nuevas variantes de semillas, pues aún existen prohibiciones relativas a la modificación genética y sesgos en las patentes. México, a todas luces, requiere de una modificación y serio ajuste de su régimen de propiedad intelectual, con el objetivo explícito de facilitar la transferencia de la tecnología (Park, 2011: 7).

En México también existe colaboración internacional por parte de los gobiernos locales; las regiones con mayor dinamismo en la cooperación internacional son el centro, el norte y la península de Yucatán (Amexid, 2017.) Los sectores a los que se dirigen los proyectos son diversos; destacan el medio ambiente; ciencia, tecnología e innovación, y educación (Amexid, 2017.) Sin embargo, proyectos de cooperación tecnológica se registran únicamente en Jalisco y Nuevo León, mientras que los de cooperación científica se registran sólo en Yucatán, Sonora y Puebla. Algunos de este tipo de proyectos son: en cuanto a la cooperación para fomentar la innovación y el emprendedurismo, el Fondo Alberta-Jalisco y el Programa Apoyo al Emprendimiento a través de la Innovación Abierta en Nuevo León; y en cuanto a la cooperación tecnológica y científica, el Acercamiento Científico entre el Instituto Nacional de Astrofísica, Óptica y Electrónica (INAOE) y el Centro de Investigaciones Espaciales (Cinespa)

para impulsar el Desarrollo Científico Bilateral (Puebla), el Consorcio Global de Instituciones de Educación Superior (Sonora) y el Acuerdo para la Implementación de Estrategias de Control del Mosco *Aedes aegypti*, Transmisor de Enfermedades como el Dengue, Chikunguya y Sika (Yucatán).

COMPARACIÓN DEL IMPACTO DE LA COOPERACIÓN REGIONAL

Ni Hungría ni México han logrado los avances esperados en el nivel de competitividad de sus economías. En cuanto a la competitividad económica de Hungría (véase el cuadro 6), se puede observar que, desde 2006, dos años después del ingreso de ese país a la Unión Europea, su competitividad ha ido en decremento, pues ha pasado de 4.52 puntos en el periodo que va de 2006 a 2007, a 4.20 puntos en el periodo 2016-2017, es decir, ha restado 0.32 puntos en diez años, en un puntaje que va de 1 a 7, en donde 1 refiere a un país poco competitivo y 7 a uno altamente competitivo. Por su parte, la competitividad de México ha experimentado un ligero incremento de 0.23 puntos, y ha pasado de 4.18 en el periodo 2006-2007, a 4.41 puntos en el periodo que va de 2016 a 2017. Este resultado es más dramático para Hungría, sobre todo si se le agrega que en el mismo periodo el país ha recibido cuantiosos recursos financieros en forma de ayuda de la Unión Europea, cuya finalidad era aumentar competitividad.

Cuadro 6						
COMPETITIVIDAD ECONÓMICA						
	2006-2007		2010-2011		2016-2017	
	Rango (de 125)	Puntuación (1-7)	Rango (de 139)	Puntuación (1-7)	Rango (de 138)	Puntuación (1-7)
Hungría	41	4.52	52	4.33	69	4.20
México	58	4.18	66	4.19	51	4.41

Fuente: Elaboración propia con datos del Foro Económico Mundial (2017).

SALIDA DE MANO DE OBRA CALIFICADA

Se sabe que México es el principal expulsor de migrantes calificados de América Latina, y éstos se dirigen, principalmente, hacia Estados Unidos. Según un estudio de José de Jesús González Rodríguez, del total de migrantes mexicanos altamente calificados² que residían en Estados Unidos, 862 000 contaban con estudios de licenciatura,

² El total de migrantes altamente calificados viviendo en Estados Unidos en el 2012 era de 1 015 000.

es decir, el 84.9 por ciento, mientras que los 153 000 restantes contaban con estudios de posgrado y representaban el 15.1 por ciento. Éstos, en conjunto, constituían alrededor del 0.84 por ciento de la población (González Rodríguez, 2015: 14).

Adicionalmente, se ha estimado que por cada quince mexicanos con licenciatura terminada, uno más reside en Estados Unidos, es decir, el 6.25 por ciento; y que, aproximadamente, el 13.5 por ciento de mexicanos con un nivel de posgrado también se encuentra viviendo en Estados Unidos. Este fenómeno se puede explicar, en primer lugar, gracias a la proximidad con el mercado estadounidense, así como por la cultura de atracción de talentos que existe entre las empresas de tal país. En segundo lugar, debido a que los salarios en Estados Unidos son más altos que en México, el ambiente de trabajo es más competitivo y cuenta con una mejor estructura, lo que motiva a los mexicanos a emigrar (Della Colletta, 2018).

Por su parte, en Hungría se estima que, durante el 2011, 330 000 húngaros se encontraban viviendo en el extranjero, es decir, el 3.3 por ciento de la población total; hoy en día esta cifra ya se calcula en más de medio millón. La mayoría de las personas que emigran de Hungría son jóvenes, altamente calificados y solteros. Los principales destinos de los migrantes son el Reino Unido, Alemania, Holanda, Austria y Suiza. De hecho, en el mismo año, 44 000 migrantes húngaros se encontraban viviendo en el Reino Unido, y representaban alrededor del 0.44 por ciento de la población total (Serdült, 2016). Esta ola de migración se puede atribuir, en primer lugar, a la libertad de movimiento que existe al interior de la Unión Europea y, en segundo, a los problemas financieros, la situación política y la corrupción, que han motivado a los húngaros a salir de su país (Novak, 2015).

CONCLUSIONES

A pesar de las grandes diferencias en cuanto a la naturaleza de la cooperación y los recursos obtenidos en los dos casos, se puede decir que ni Hungría ni México han aprovechado del todo la situación aparentemente ventajosa de formar parte de una región más avanzada en términos de $c + t$. La competitividad de la economía no ha logrado los avances requeridos, y en el caso de Hungría se observa un grave rezago, mientras que en México se aprecia cierta mejora, aunque ésta no llega a reflejarse en el logro de un cambio estructural de su comercio y economía (véase el cuadro 6). Las razones para ello son muchas y están entrelazadas, de las cuales hemos podido identificar y ponderar algunas: la cooperación en el interior de sus regiones no se ha basado en una política económica para el desarrollo a nivel nacional bien definida y correctamente aplicada, por lo que la cooperación y la inversión en innovaciones tecnológicas

ha sido sumamente fragmentada, al grado de que en muchos casos no es significativa, y los recursos destinados a la innovación todavía se encuentran dispersos entre muchos temas, asuntos, entidades receptoras y objetivos científicos y tecnológicos a seguir.

Una serie de aspectos políticos (como por ejemplo, la falta de descentralización en la toma de decisiones y la modernización de las instituciones) han constituido un obstáculo ante el flujo de las nuevas tecnologías. Ambos países –aunque en distintos grados– muestran algunos rasgos comunes: insuficiencias en sus políticas internas, falta de aplicación de sistemas y políticas de *C + T* adecuadas, carencias en sus sistemas educativos, escasa colaboración entre los distintos actores relevantes para el avance tecnológico, la fragmentación de sus de por sí pocos recursos destinados a la innovación, así como la salida de mano de obra preparada del país. En ambos países, los crecientes problemas con el sector educativo, su insuficiencia, carencias y falta de modernización sin duda agregan una gran dificultad a la capacidad de las sociedades, ya no de generar, sino incluso de recibir y aplicar tecnologías avanzadas.

La salida de mano de obra calificada que se observa tanto en Hungría como en México ha sido, al mismo tiempo, causa y consecuencia del rezago tecnológico. Los salarios de al menos cinco veces mayores de los profesionistas en los países receptores (Estados Unidos y Europa Occidental) funcionan como un imán potencializado aún más por las mayores oportunidades científicas y tecnológicas.

A pesar de los numerosos paralelismos, el caso de Hungría puede considerarse bastante más grave que el de México, puesto que ha recibido una enorme cantidad de ayuda direccionada en gran parte al desarrollo en *C + T*, mientras que México no ha dispuesto de esta ventaja.

FUENTES

AGENCIA MEXICANA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO (AMEXCID)

2017 “Mapeo de Proyectos y Acciones de Cooperación Internacional de Gobiernos Subnacionales de México”, en <<https://drive.google.com/file/d/1F2UzyIJONSmW-gXoyU7AC1kgN4TgbRaf/view>>.

ANTAL, EDIT y FIDEL AROCHE, COORDS.

2011 *Cooperación en ciencia y tecnología en América del Norte y Europa, México*, CISAN-UNAM / Conacyt.

ARMAS, ENRIQUE y JOSÉ CARLOS RODRÍGUEZ

2017 “Foreign Direct Investment and Technollogy Spillovers in Mexico: 20 Years

of NAFTA”, en <<http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/2262/1083>>, consultada el 15 de mayo de 2018.

BANCO MUNDIAL

- 2016a “PIB per cápita (US\$ a precios actuales)”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2016&start=2009>>, consultada el 17 de mayo de 2018.
- 2016b “Población, total”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>>, consultado el 2 de junio de 2018.
- 2015 “Personas que usan Internet (% de la población)”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/it.net.user.zs>>, consultada el 18 de mayo de 2018.
- 2014a “Índice de Gini”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?view=chart>>, consultada el 2 de junio de 2018.
- 2014b “Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de \$1,90 por día (2011 PPA) (% de la población)”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.DDAY?view=chart>>, consultada el 3 de junio de 2018.

BAUTISTA, EVELIO GERÓNIMO

- 2014 “La importancia de la vinculación universidad-empresa-gobierno en México”, *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, vol. 5, no. 9, julio-diciembre, en <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=498150317008>>.

BENKE, AGNES

- 2018 “500 ezres kezdő fizetést szeretnének a leendő orvosok”, enero, en <<https://24.hu/kozelet/2018/01/15/500-ezres-kezdő-fizetést-szeretnének-a-leendő-orvosok/>>, consultada el 3 de marzo de 2018.

CABRERA, SERGIO

- 2015 “Las reformas en México y el TLCAN”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 46, no. 180, enero-marzo, pp. 77-101, en <www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/47189/42463>.

CASTELLANOS ELÍAS, JULIO

- 2016 “Industria automotriz y TLCAN: las empresas estadounidenses”, *Revista Ola Financiera*, vol. 9, no. 25, en <<http://www.revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/57736>>.

COLLETA, RICARDO DELLA

2018 “México, campeón latinoamericano de fuga de cerebros”, marzo, en <https://elpais.com/internacional/2018/03/13/america/1520971980_555330.html>, consultada el 4 de junio de 2018.

COMISIÓN EUROPEA

2015 “R&D Expenditure at National and Regional Level”, en <<http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>>, consultada el 11 de mayo de 2018.

CONTRERAS, ÓSCAR

2018 “PYMES y tecnología en el TLCAN”, en <<https://www.comecso.com/blog/pymes-y-tecnologia-en-el-tlcan>>.

CSUGÁNY, JULIANNA

2013 “Miért lassult le Európában a technológiai fejlődés?” en Bajmoczy Zoltán y Elekes Zoltán, eds., *Innovacio a vállalati stratégiától a tarsadami stregiaig*, Szeged, Hungría, JATE Press, pp. 85-98.

CZÉKUS, ÁBEL

2013 “A k+F es technológiatranszfer megallapodások helye az EU versenyszabályozásában: megengedhető versenytorzítás a gazdasági növekedés szolgáltatásban”, en Annamaria Inzelt y Bajmoczy Zoltán, *Innovacios rendszerek, szepelők, kapcsolatok és intézmények*, Szeged, Hungría, JATE Press, pp. 263-277.

FORO ECONÓMICO MUNDIAL

2017 “The Global Competitiveness Report 2016-2017”, en <http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf>, consultada el 4 de junio de 2018.

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA

2017 Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2014-2018: Avances y Resultados 2017, en <<http://www.siicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/logros-programa-especial-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-peciti-2014-2018/3904-logros-peciti-2017/file>>.

2014a Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2014-2018, en <https://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/PECiTI_2014-2018.pdf>.

- 2014b Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2014-2018, en <https://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/transparencia/plan_nacional/21_ciencia_y_tecnologia.pdf>.
- 2013 Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, en <https://www.conacyt.gob.mx/images/conacyt/transparencia/plan_nacional/Plan-Nacional-de-Desarrollo-2013-2018.pdf>.
- 2008 Programa Especial de Ciencia y Tecnología 2008-2012, en <<http://catedraunescodh.unam.mx/catedra/pronaledh/pdfs/Peciti%202008-2012.pdf>>.
- 2001 Programa Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación 2001-2006, en <<http://www.siicyt.gob.mx/index.php/normatividad/nacional/programa-especial-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-peciti/2001-programa-especial-de-ciencia-y-tecnologia/621-programa-especial-de-ciencia-y-tecnologia-2001-2006/file>>.

GOBIERNO DE MÉXICO

- 2014 Fondos sectoriales constituidos: AEM-Conacyt, en <<https://www.conacyt.gob.mx/index.php/fondos-sectoriales-constituidos2/item/aem-conacyt>>.

GONZALEZ-BRAMBILA, CLAUDIA ET AL.

- 2007 “Mexico’s Innovation Cha-cha”, en <<http://issues.org/24-1/gonzalez-brambila/>>, consultada el 13 de mayo de 2018.

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, JOSÉ DE JESÚS

- 2015 “Fuga de cerebros”, junio, en <www5.diputados.gob.mx/index.php/esl/content/download/.../Contexto-No.51_1.pdf>, consultada el 4 de junio de 2018.

GYÓRFFY, ZSUZSA y ZSUZSANNA SZÉL

- 2018 “Magyarországi orvostanhallgatók külföldi munkavállalási szándékai”, enero, en <<http://akademiai.com/doi/pdf/10.1556/650.2018.30912>>, consultada el 5 de marzo de 2018.

HORVÁTH, GYULA

- 2009 “Regionális egyenlőtlenségek Európában”, en I. Lengyel y J. Rechnitzer, coords., *A regionális tudomány két évtizede Magyarországon*, Budapest, Akadémia Kiadó, pp. 173-192.

HUALDE ALFARO, ALFREDO

2002 “Aprendizaje e industria maquiladora. Análisis de las maquiladoras de la frontera del norte de México”, en <https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_articulo/hualde.pdf>, consultada el 3 de junio de 2018.

HWANG, KUMJU

2008 “International Collaboration in Multilayered Center-periphery in the Globalization of Science and Technology”, *Science, Technology & Human Values*, vol. 33, no. 1, enero, pp. 101-133.

ILLÉS, ISTVÁN

2009 “A területfejlesztés pénzügyi eszközei az Európai Unióban és Magyarországon”, en I. Lengyel y J. Rechnitzer, coords., *A regionális tudomány két évtizede Magyarországon*, Budapest, Akadémia Kiadó, pp. 193-220.

INDEX MUNDI

2015 “Hungria: tasa de alfabetización”, en <https://www.indexmundi.com/es/hungria/tasa_de_alfabetizacion.html>, consultada el 4 de junio de 2018.

INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA DEMOCRACIA Y LA ASISTENCIA ELECTORAL

2015 “Representative Government”, en <<https://www.idea.int/gsod-indices/#/indices/world-map>>, consultada el 3 de junio de 2018.

JAKAB, ANDRÁS y LÁSZLÓ URBÁN, coords.

2017 *Hegymenet, tarsadalmi es politikai kihivasok Magyarországon*, Budapest, Osiris Editorial.

KAPÁS, J. y P. CZEGLÉDI

2008 “Technológiai és intézményi változások a munkapiacra és a vállalati szervezetben”, en *Közgazdasági Szemle*, vol. 4, no. 55, pp. 308-332.

KLYNVELD PEAT MARWICK GOERDELER (KPMG)

2017 “A magyarországi európai források felhasználásának és hatásának elemzése a 2007-2013-as programozási időszak vonatkozásában”, 2 de marzo, en <https://www.palyazat.gov.hu/magyarorszag_i_europai_unios_forrasok_elemezese>.

LANTOS, GABRIELLA

2017 “Erzsike neni utazzon 30 kilomertert vagy Toth doktor 1300-at. A finanszirozható es mukodokepes egyeszsegugyi rendszer”, en András Jakab y László Urbán, coords., *Hegymenet, tarsadalmi es politikai kihivasok Magyarországon*, Budapest, Osiris Editorial, pp. 401-423.

MELLÁR, TAMÁS

2017 “Nincsenek bombabiztos receptek. Gazdasápolitikai alternativak a modernizaciora”, en *Hegymenet, tarsadalmi es politikai kihivasok Magyarországon*, András Jakab y László Urbán, coords., Budapest, Osiris Editorial, pp.251-264.

NOVAK, BENJAMIN

2015 “Hungary’s Brain Drain: Young and Highly-educated Leaving in Droves”, noviembre, en <<https://budapestbeacon.com/hungarys-brain-drain-young-and-highly-educated-leaving-in-droves/>>, consultada el 4 de junio de 2018.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

2016 “Share of Informal Employment in Total Employment, Including and Excluding Agriculture (Percentages, 2016)”, en <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_626831.pdf>, consultada el 3 de junio de 2018.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

2015 “Public Investment on Telecommunication”, en <<http://www.oecd.org/sti/deo-tables-2015.htm>>, consultada el 18 de mayo de 2018.

PAPANÉK, GÁBOR

2007 “Az info-kommunikációs technikák hatása a gazdaságra és a társadalomra”, en T. Palánkai, *Kataklizmák csapdája, TSR Model*, Budapest, KFT, pp. 259-273.

PARK, WALTER G.

2011 “Technology, Trade and NAFTA”, en <<http://fs2.american.edu/wgp/www/Tech%20Trade%20NAFTA.pdf>>, consultada el 14 de mayo de 2018.

POLONYI, ISTVÁN

2017 “Nemzetkozi színvonalu oktatasi rendszer letrehozasa”, en András Jakab y László Urbán, coords., *Hegymenet, tarsadalmi es politikai kihivasok Magyarországon*, Budapest, Osiris Editorial, pp. 379-400.

RED DE INNOVACIÓN Y TRABAJO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA (RED ITIAM)

2015 “Quiénes somos”, en <<http://www.reditiam.org/quienessomos/>>.

RED TEMÁTICA NACIONAL DE AERONÁUTICA

2017 “Misión”, en <<https://redaeronautica.com/>>.

ROUQUIÉ, ALAÍN

2015 “México y el TLCAN, veinte años después”, *Foro Internacional*, vol. 55, no. 2, abril-junio, en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-013X2015000200433>.

SERDÜLT, VIKTÓRIA

2016 “Brain Drain Damaging Hungarian Economy”, julio, en <<https://budapest.beacon.com/official-brain-drain-damaging-hungarian-economy/>>, consultada el 4 de junio de 2018.

SHADLEN, C. KENNETH

2012 “Las elites, la propiedad intelectual, y la política de innovación en México. ¿Hay realmente un proyecto?”, en Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma, coords., *¿Quién gobierna América del Norte? Elites, redes y organizaciones*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPYS)-UNAM/Edimpro, pp. 291-323.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL

2017 “Índice de percepción de corrupción 2017”, en <https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017#table>, consultada el 2 de junio de 2018.

UNITED NATIONS EDUCATIONAL, SCIENTIFIC AND CULTURAL ORGANIZATION (UNESCO)

2015 “Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD as Percentage of GDP)”, Instituto de Estadísticas, en <<http://data.uis.unesco.org/#>>, consultada el 11 de mayo de 2018.

2013 “Researchers”, en <<http://data.uis.unesco.org/index.aspx?queryid=74#>>, consultada el 13 de mayo de 2018.

Documental político en Norteamérica: una herramienta de contrainformación y configuración de las identidades políticas

Political Documentaries in North America,
A Tool for Counter-information and Creating Political Identities

LILIANA CORDERO MARINES*

RESUMEN

Este artículo aborda el documental político en Norteamérica a principios del siglo XXI. El estadounidense Michael Moore, los canadienses Jennifer Abbot, Mark Achbar y Joel Bakan, directores de *The Corporation* (2003), y el mexicano Carlos Mendoza de *Canal 6 de Julio*, se caracterizan por hacer documentales críticos que cuestionan los sistemas políticos y sus efectos. Para entender el papel del documental en el mundo histórico, recurrimos a la teoría cinematográfica y a los avances en torno al videoactivismo. La contribución consiste en mostrar aspectos característicos respecto a ciertos procesos históricos de denuncia política y la producción contemporánea de cine documental.

Palabras clave: documental político, denuncia, contrainformación, Norteamérica, configuración de identidades políticas.

ABSTRACT

This article looks at political documentary-making in North America in the early twenty-first century. U.S. American Michael Moore; Canadians Jennifer Abbot, Mark Achbar, and Joel Bakan, the directors of *The Corporation* (2003); and Mexican Carlos Mendoza, who heads up Canal 6 de Julio (television Channel July 6) all make critical documentaries questioning political systems and their effects. To understand the role of the documentary historically, the author looks at film theory and the headway made by video-activism. Her contribution consists of explaining the characteristics of certain historical processes of political denunciation and contemporary production of documentary cinema.

Key words: political documentary, denunciation, counter-information, North America, configuration of political identities.

* Programa de Becas Posdoctorales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); becaria en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) de la UNAM, asesorada por Graciela Martínez-Zalce Sánchez, investigadora del Centro, <lilianacorde@gmail.com>.

INTRODUCCIÓN

Documentalistas primigenios como Dziga Vertov, John Grierson o Basil Wright destacaron el objetivo político, social y educativo del documental (Nichols, 1997: 33). Teóricos tempranos como Eric Barnouw (2011) explicaron la historia del documental y su diversidad en relación con las motivaciones de los realizadores. La gama de tales estímulos estaba conformada por la exploración o la curiosidad del observador, el interés del periodista en el sentido de recolectar información de actualidad para presentarla al público, el interés del cronista por recopilar determinados hechos históricos, el activista o guerrillero que pretende generar un cambio. Más recientemente, teóricos contemporáneos como Carl Plantinga (2014: 13-27) han resaltado las funciones que históricamente han estado asociadas con el cine documental: registrar, revelar, preservar, persuadir o promover, analizar, interrogar y expresar.

La representación ha sido usada como una categoría analítica en las humanidades y las ciencias sociales, se refiere a una estructura de comprensión que se encuentra expresada en el lenguaje, es portadora de significados y forma parte de un sistema de prácticas sociales y culturales. Las representaciones se materializan en las distintas vías que tenemos para expresarnos, ya sean escritas, visuales, corporales, etc. (Victoriano y Darrigrandi, 2009). El sentido que producen está ligado al lugar y el momento en el que se desarrollaron. Este enfoque nos permite entender los materiales fílmicos como resultado de convenciones ubicadas en coordenadas espacio-temporales específicas vinculadas a un sujeto y a su manera de entender el entorno que habita.¹

Las consecuencias de la Gran Depresión en Estados Unidos, el movimiento nacionalista francocanadiense, el rechazo al colonialismo angloparlante, el movimiento estudiantil de 1968 en la Ciudad de México, los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, la voracidad de las transnacionales obsesionadas en obtener grandes ganancias y aumentar su productividad sin tomar en cuenta los efectos negativos que generan o la guerra mexicana contra el narcotráfico, han sido acontecimientos que –como muchos otros– han sido objeto de representación en el documental. Los realizadores de documentales se han dado a la tarea de dar respuestas y hacer señalamientos de aquello que ha causado semejantes problemáticas esperando establecer un diálogo con todo aquel que tenga las mismas dudas o cuestionamientos que ellos. Son documentales que echan mano de las principales funciones que se le asignan a la práctica cinematográfica documental: analizar, interpretar, observar, etc. De esta manera, construyen una representación de tales sucesos históricos.

¹ Siguiendo a Noël Burch (1995), consideramos que las representaciones no son históricas ni neutras.

El cine documental es un género cinematográfico que no se circunscribe al tratamiento de temas de corte político. Sin embargo, es posible afirmar que, a lo largo de su trayectoria, una parte de su producción ha ejercido la crítica a las estructuras hegemónicas en distintos países y momentos históricos. Las diversas problemáticas económicas, políticas y sociales que se enfrentan hoy en día en los países que conforman América del Norte son resultado de las políticas estatales y del modo en el que se han construido las relaciones diplomáticas en la región. Estas decisiones han estado cuestionadas severamente desde diversos segmentos de la sociedad, desde la política hasta el arte. Un ejemplo es el cine documental.

El presente texto explora el documental político contemporáneo a principios del siglo XXI y su tradición de denuncia en América del Norte. Analiza las trayectorias de los cineastas dedicados a producir documental desde una perspectiva crítica, la cual cuestiona los regímenes políticos en cada uno de los tres países que conforman la región como parte de una tradición de contrainformación y activismo. Para ubicar y entender el papel del documental, recurriremos a la teoría cinematográfica y a los recientes planteamientos en torno al videoactivismo. El objetivo es identificar patrones generales a partir de los casos estudiados.

EL ESTADO DEL ARTE DEL DOCUMENTAL POLÍTICO NORTEAMERICANO

Con todo y que paulatinamente se ha ido expandiendo la aceptación del cine como un producto cultural, es decir, como una fuente de conocimiento útil para que diversas disciplinas abonen a la comprensión de lo humano,² lo cierto es que los avances en el terreno del cine documental han sido intermitentes y menores que el cine de

² Uno de los trabajos pioneros en tales planteamientos estuvo a cargo del historiador Marc Ferro (1980). Desde su perspectiva, el cine adquirió la categoría de fuente de conocimiento muy tarde debido a un principio clasificatorio anidado en la disciplina histórica. Tal modelo jerarquizó los documentos otorgándoles mayor o menor importancia según el grupo social del que provinieran. Se consideró que los archivos del Estado, las leyes, las declaraciones ministeriales, los textos legislativos y jurídicos elaborados por la clase económicamente privilegiada, eran los que se apegaban más rígidamente a los hechos. En segundo lugar, se encontraban los periódicos y demás publicaciones. Al final de la lista, y con muy escasa atención, estaban los relatos, las fuentes de historia local y las biografías pertenecientes a los más desfavorecidos. En esta estructura de poder, las clases dominantes encontraron al cine como un pasatiempo de relevancia menor que gustaba mucho entre los sectores populares. De esta manera, al ser un pasatiempo asociado con la cultura popular, difícilmente podría figurar en la misma lista que los documentos emitidos por el Estado. Se centró en el análisis de cine de ficción. Propuso distintos niveles de análisis al fenómeno. Uno de ellos supone que en el proceso de realización tienen lugar diversas tensiones –económicas, políticas, tecnológicas–. Esas resistencias y forcejeos dejan rastro en la película. Otro propone que cada grupo social percibirá las películas en función de sus propias coordenadas socioculturales, lo que permite vislumbrar una relación histórica entre la película y la reacción que tenga el público. También se refirió a la tecnología como un factor que determina la práctica audiovisual.

ficción. Sin embargo, como menciona el teórico de documental Carl Plantinga, se debe reconocer que en los últimos años ha habido un aumento en el interés por el documental, el cual se ha manifestado tanto en la creciente familiarización del público con este cine como con aquel que se refiere a su saber (2014: 13-14).

En lo que se refiere a Norteamérica, es posible dividir tales avances en dos grandes grupos. El primero tiene que ver con aquellos estudios cuyo corpus se construye trascendiendo los límites geopolíticos. El referente más cercano está conformado por el trabajo de Martínez-Zalce (2016), el cual analiza la representación de la frontera México-Estados Unidos y el territorio limítrofe entre Estados Unidos y Canadá. El objeto de estudio estuvo conformado por películas de ficción y documentales; además de hacer un discernimiento temporal, la autora se inclinó por filmes que tienen un modelo de producción, de algún modo, alejado de las lógicas y presiones comerciales de los grandes capitales de la industria cinematográfica. Lo que es relevante porque el documental de denuncia política comparte tales características. Otros exploran la manera en la que se representan los espacios divisorios (Martínez-Zalce y Vargas, 2014), unos más como conjuntos de películas definidos en función de temas o problemáticas que suceden en los territorios limítrofes (Hernández, 2014; Mercader, 2014). Una perspectiva diferente, pero igualmente relevante, es la investigación que hace David Maciel (2000: 142-156), en la que destaca el carácter político y práctico que ocupó el documental chicano. Señala que estas expresiones mantuvieron un vínculo cercano con el Movimiento Chicano y se le concibió como un arte comprometido con su realidad social. La comunidad chicana encontró en el documental un recurso más para construir su historia y cultura.

El segundo se refiere a los estudios que construyen el corpus al interior de los espacios nacionales. Los aportes en torno al documental político en México se centran fundamentalmente en el análisis de la década de los años sesenta y setenta (Ruiz, 2009; Peguero, 2013). Hacen referencia a expresiones emblemáticas como el Taller de Cine Octubre y la Cooperativa de Cine Marginal (Peguero, 2013; Rodríguez, 2016; Getino, 2016). Con una temporalidad posterior, enmarcada en el surgimiento y socialización del video, también se reconoce una producción de documentales vinculada a los movimientos sociales (Calónico, 2013).³

Dada la importancia para este proyecto, con relación al documental estadounidense, debemos poner de relieve las reflexiones en el ámbito académico que han generado las películas –documental y ficción– de Michael Moore. Éstas son propiciadas

³ Cabe mencionar que la inquietud acerca del documental mexicano ha propiciado dos tipos distintos de reflexiones. Por un lado, están las que se han gestado en contextos académicos. Por otro, aquellas producidas por los actores sociales. Dicho de otra manera, por los propios realizadores que se ocupan de documentar y repensar el quehacer documental. El presente estado de la cuestión sólo se ocupa del primer conjunto porque el segundo formó parte del corpus que se analizó.

por el análisis de las películas enfocándose en temas como la relación Estados Unidos-Canadá (Martínez-Zalce, 2005), el dispositivo del documental político en *Fahrenheit 9/11* (Dittus, 2012), la estrategia retórica en sus documentales (Benson y Snee, 2015) y la manera en la que logra un amplio consumo a pesar de ser un material aparentemente poco comercializable (Bernstein, 2010; Granados, 2006).

El documental político canadiense y sus diversas facetas han motivado un interesante y sólido conjunto de investigaciones. El universo es amplio, por lo que sólo mencionaremos algunas de ellas. Están las que se centran en la importancia de John Grierson para el documental social canadiense (Low, 2010), las que exploran la serie *Candid Eye* con relación al activismo social del grupo Studio B (MacKenzie y Martínez-Zalce, 1996) la serie quebequense *Panoramique* y su crítica al colonialismo angloparlante (MacKenzie, 1996). Otros textos ponen de relieve la importancia del National Film Board (NFB) –también llamado Office National du Film (ONF)– (Leach y Sloniowski, 2003), así como el papel del documental en el mejoramiento del mundo (Waugh *et al.*, 2010).

Hasta aquí, podemos decir que, pese a la gran cantidad y diversidad de textos vinculados al tema que nos interesa, siguen siendo considerables las áreas sin explorar. Hace falta poner en práctica análisis comparativos que exploren el documental político desde la especificidad que plantea Norteamérica, pero también que elaboren un balance del papel de estas expresiones y su importancia en el marco de la crisis política, económica y migratoria que enfrenta la región. Por otra parte, es necesario abonar a la comprensión de la diversidad audiovisual identificando las oportunidades para la producción audiovisual independiente y el papel que juegan en el modo en el que se construyen y representan las comunidades.

COORDENADAS TEÓRICO-METODOLÓGICAS

El teórico Bill Nichols (1997) señala que el documental tiene la característica de dialogar con situaciones sociales que conocemos de modo consciente por formar parte de nuestro entorno. Considera que el documental tiende, en mayor medida, a establecer un diálogo con el ámbito de lo público. Nos acerca imágenes concretas del mundo que conllevan “cuestiones sociales y valores culturales, problemas actuales y sus posibles soluciones, situaciones y modos específicos de representarlas” (1997: 13). Uno de los aspectos que más me interesa destacar dentro de la interpretación que Bill Nichols hace del documental es que señala un nexo ineludible entre el documental y el mundo histórico, debido a que éste propone interpretaciones de los acontecimientos, pero también señala, en otro momento, que las imágenes y los sonidos contenidos

en las piezas fílmicas son un reflejo ideológico de aquel o aquellos que los crean. Es decir, a través del análisis de un documental podemos conocer la perspectiva que los realizadores tienen del entorno, sus preocupaciones, anhelos y motivaciones en el momento histórico en el que elaboraron la obra.

Para enriquecer y complejizar lo planteado en el párrafo anterior, retomaremos a Carl Plantinga (2014). Él se posiciona desde la crítica a las posturas posmodernas que, de un modo u otro, declaran la inexistencia del documental. Éstas argumentan que todo es una ficción por la inevitable serie de decisiones mediante las cuales los directores seleccionan los encuadres, los sujetos que aparecerán a cuadro, los fragmentos de entrevista y la edición del material en función de elementos narrativos. Sin negar toda esta cadena de decisiones, Plantinga combate tal postura poniendo de relieve el valor indexical de las imágenes y los sonidos, el cual es resultado de la escena profílmica. Es decir, aquello que sucede frente a la cámara y el micrófono. Por supuesto, no sólo incluye lo que está siendo filmado, sino también la presencia del realizador y el resultado de sus decisiones.⁴

Desde esta perspectiva, ve al documental periodístico como un ejemplo prototípico del género porque es donde más se puede apreciar lo que llama “representación verídica afirmada”. Es decir, concebir a las imágenes y los sonidos que conforman una pieza documental como “guías confiables de la escala profílmica”. Esta suerte de confiabilidad y veracidad, que en principio se sustentan en la indexicalidad de la imagen audiovisual y después en un compromiso ético por parte del realizador, se convierten en un “convenio implícito entre el público y el realizador”. Cuando el público se dispone a ver un documental asume que verá “una representación verídica o fidedigna”, lo mismo que honesta. (Plantinga, 2014: 15-19) Tanto el documental como los realizadores se convierten en una autoridad simbólica que se da a la tarea de poner de relieve información delicada y poco difundida, pero esencial para entender y tomar una postura crítica.

Ahora bien, para aproximarnos a la práctica del documental político y su injerencia en los procesos de configuración de las representaciones políticas contemporáneas retomaremos los planteamientos de Francisco Sierra y David Montero con relación al videoactivismo (2015). Además de ser coherentes con la teoría del documental que hemos expuesto, articulan las expresiones actuales con la tradición cinematográfica. Igual que los historiadores de cine (Sadoul, 2010), que consideran que el vínculo entre el uso de los formatos audiovisuales en contextos de tensión política se remonta a los inicios de la cinematografía. A su vez, reconocen la capacidad de intervención que este

⁴ Aunque no profundiza en el tema, Bill Nichols comparte la postura de Carl Plantinga. No obstante, sitúa su crítica en oposición a los postulados de Jean Baudrillard y la supuesta imposibilidad de distinguir entre la imagen y aquello a lo que hace referencia (Nichols, 1997: 35-36).

tipo de expresiones tienen en los procesos de negociación y producción social, en las formas de participación ciudadana y en la configuración del espacio. Pero sobre todo, ponen los reflectores en el potencial para fragmentar la visión que se construye desde las instancias hegemónicas y para motivar el debate en el terreno de lo público.

Con base en las experiencias concretas de investigación acerca de estos fenómenos, obtenidas por un grupo de colaboradores, los autores identifican objetivos o niveles analíticos que contribuyen a sistematizar la complejidad de tales expresiones. Retomaremos un par de ellos, pues nos permitirán reflexionar en torno al corpus que plantearemos (Sierra y Montero, 2015: 11-16). El primero se refiere a la huella que tales expresiones dejan en el entorno en una gama que incluye la conformación de espacios o estrategias de contrainformación, hasta la configuración de visiones del mundo. Éste es muy importante, porque señala que, aunque el impacto se dé en comunidades o grupos muy pequeños, la injerencia es relevante.

El segundo se centra en la importancia de identificar las configuraciones espaciotemporales que ayuden a explicar las prácticas contemporáneas del documental político o videoactivismo. Se trata de trazar una línea entre éstas y las expresiones que han tenido lugar desde los inicios de la cinematografía. Sin embargo, cabe aclarar que no sólo se refiere a marcar la continuidad en términos de uso de los medios audiovisuales en contextos políticos, sino también en los objetivos concretos de las luchas, protestas y movilizaciones.

Para conocer el papel que tienen estos materiales fílmicos y sus alcances como instrumentos de información, hemos escogido tres ejemplos emblemáticos de realizadores, uno de cada país. La selección se hizo en función del impacto o autoridad que los respectivos directores tienen en relación con las cinematografías nacionales. En términos generales, podemos afirmar que están representados por documentalistas cuyo trabajo se caracteriza por poner énfasis en problemáticas estructurales de alcances tanto nacionales como internacionales, pero sobre todo, llaman la atención sobre la profunda crisis que cada Estado enfrenta hoy en día. El primero está conformado por Michael Moore de Estados Unidos. El segundo por el equipo que formaron los canadienses Jennifer Abbot, Mark Achbar y Joel Bakan para la realización del documental *The Corporation* (2003). Y por último, el documentalista mexicano Carlos Mendoza, director de la productora *Canal 6 de Julio*.

Con un enfoque cualitativo interpretativo y desde una perspectiva geopolítica delimitada por la región que hoy conforma América del Norte, revisamos la producción histórica de documental político. Nos enfocamos en los realizadores de documental para entender el significado del quehacer profesional. Utilizando la técnica de análisis de contenido estudiamos diversas fuentes que nos permitieron acercarnos a la percepción que este grupo de documentalistas tienen acerca del documental.

NUEVE DÉCADAS DE DENUNCIA Y COMPROMISO EN EL DOCUMENTAL POLÍTICO ESTADUNIDENSE

Al inicio de la Gran Depresión, durante la presidencia de Herbert Hoover, los medios de comunicación estadounidenses se limitaban a difundir la idea de que la crisis económica era un asunto pasajero y que la prosperidad estaba a la vuelta de la esquina. Cualquier iniciativa informativa que contraviniera tal planteamiento era evitada y mal vista por el gobierno. Como reacción a este escenario de control mediático, en 1930 se creó la Liga de Trabajadores Cinematográficos y Fotográficos. Comenzó en Nueva York, pero un par de años más tarde se había replicado en otras ciudades bajo el nombre Liga Nacional de Cine y Fotografía. Su inquietud principal era la situación económica que enfrentaba el país. En consecuencia, se dieron a la tarea de documentar los efectos y el descontento generado, como despidos, huelgas, asentamientos irregulares de viviendas, cierres de establecimientos, etc. Los miembros se reunían a discutir estos materiales que proyectaban en establecimientos abiertos al público en general. Con la presidencia de Franklin D. Roosevelt, las producciones de la Liga comenzaron a recibir recursos gubernamentales (Barnouw, 2011).

Sin embargo, uno de los resultados de esta experiencia fue la conformación, en 1935, de la cooperativa neoyorquina *Frontier Films*. Encabezada por el fotógrafo Paul Strand, este grupo de cineastas optó por mantenerse independiente (Barnouw, 2011). Los documentales se caracterizaron por tener contenido político y cultural, así como por mantener un discurso realista acerca de la pobreza, el conflicto racial y la problemática laboral (Breu, 2010). Por ejemplo, *People of the Cumberland* (1937) de Sidney Meyers y Jay Leyda cuenta la historia de la Escuela Folkórica que invitaba a que los montañeses de Cumberland se sindicalizaran. O también, *Tierra Nativa* (1942) de Paul Strand y Leo Hurwitz, cuyo tema central son las transgresiones a los derechos civiles.

Frontier Films no sólo estaba pendiente de los acontecimientos que les rodeaban en lo inmediato, sus preocupaciones se volcaron además al ámbito internacional. *Heart of Spain* (1937) de Herbert Kline y Charles Corvin, filmada en el contexto de la Guerra Civil Española, refleja una simpatía por la República. La historia se centra en un médico canadiense que deja la práctica profesional en Montreal para auxiliar a los combatientes y termina creando un banco de sangre. *China Strikes Back* (1937) de Harry Dunham e Irving Lerner, acerca de la guerra entre Japón y China, retrata a Mao. Explica como éste veía en el campesinado la fuerza de la que emanaría una nueva China. Con el tiempo, los materiales producidos por la cooperativa neoyorquina terminaron incomodando al gobierno, lo que se tradujo en un clima de hostilidad que desarticuló a la agrupación (Barnouw, 2011).

Durante el macartismo, tuvo lugar una expresión emblemática del documental político. *The Salt of The Earth* (1953) de Herbert Biberman recrea la huelga de los trabajadores de Silver City, motivada por la discriminación y explotación que vivieron. Una de sus demandas principales era tener las mismas condiciones laborales que los trabajadores estadounidenses. Aborda también la importancia de la participación de las mujeres durante la huelga. Destaca que los personajes de la historia que escenifica no fueron interpretados por actores, sino por miembros de la comunidad (Maciel, 2000). Durante la década de los años setenta, esta película recorrió los cineclubes de la Ciudad de México.⁵

Durante la década de los años sesenta y setenta, el documental político tuvo como preocupación principal la guerra de Vietnam (Breu, 2010). Si bien el primero —¿Por qué Vietnam?— lo produjo el Departamento de Defensa para adoctrinar tanto a alumnos en las escuelas como a reclutas, lo cierto es que los documentalistas intentaron contrarrestar tal punto de vista (Barnouw, 2011). Por ejemplo, *Vietnam In The Year Of The Pig* (1968) de Emile Antonio o *Hearts and Minds* (1974) de Peter Davis. En ocasiones lo hicieron de manera anónima por la presión gubernamental, como en el caso de *Winter Soldiers* (1971), donde veteranos expresan ante la cámara el significado y las consecuencias de la guerra (Breu, 2010). Aunque este acontecimiento ocupó el tema central entre los realizadores, es importante poner de relieve que permaneció viva la inquietud por los trabajadores. Un ejemplo es el documental *Harlan County* (1976) de Barbara Kopple, que retrata la lucha iniciada tres años antes de su estreno por un sindicato minero en demanda de mejoras salariales y de seguridad, y que ganó el premio Óscar.

La siguiente etapa, es definida por Erik Barnouw como “movimiento documental” (2011: 269). Inicia en la década de los años ochenta, en el contexto de la Guerra Fría, la política intervencionista del gobierno estadounidense en América Latina y su apoyo a las dictaduras militares. Igual que los miembros de *Frontier Films* años atrás, las preocupaciones de documentalistas estadounidenses trascendieron sus fronteras motivados por registrar una perspectiva distinta de los conflictos armados al sur del continente. Entre otros documentales, se produjeron *El Salvador: Another Vietnam* (1981) de Glen Silber y T.T. Vasconcellos, *From the Ashes: Nicaragua Today* (1981) de Hellen Sollberg Ladd, *Cuando las montañas tiemblan* (1983) de Pamela Yates, Tom Sigel y Peter Kinoy, *Nicaragua: Report From the Front* (1985) de Debora Shaffer, Ana María García y Glen Shaffer. Además del trabajo de denuncia y documentación, este tipo de producciones sobresalen por la participación de mujeres filmando conflictos armados. Por otra parte,

⁵ En su investigación, Maciel (2000: 138) menciona el hostigamiento que enfrentó la producción. La actriz principal fue deportada a México y acusada de simpatizar con el comunismo. La exhibición de la película fue censurada.

el interés del público suscitado en torno a ellos propició un circuito alternativo de exhibición conformado por escuelas, universidades, museos, cineclubes, y en proyecciones convocadas por organizaciones políticas preocupadas por aspectos como la pobreza, el medio ambiente o los conflictos bélicos.

En ese mismo periodo tuvo lugar el documental histórico. Éste usaba material fílmico de archivo producido años atrás por el gobierno, pero ahora accesible, se visibilizaron y reconstruyeron luchas sociales. *Union Maids* (1976) de Julia Recgert, James Klein y Miles Hogulesco se ocupó de la movilización de los obreros durante la época de la depresión económica. Otro ejemplo es *We Shall Overcome* (1989), producido por The Council for United Civil Rights Leadership, acerca de la canción que se usaba en los movimientos de los derechos civiles.

Hasta aquí ha sido posible observar que el documental político estadounidense ha permanecido activo desde la década de los años treinta. Los temas que ha tratado son sin duda diversos, desde preocupaciones nacionales hasta internacionales. Sin embargo, vale la pena notar que la problemática que ha permanecido presente de manera más constante es el conflicto obrero y sindical. No creemos que sea casualidad que, en 1989, el exitoso documental *Roger and Me* de Michael Moore se detuviera a retratar los despidos masivos a causa del cierre de fábricas de la General Motors en Flint, así como tampoco lo es el modo en que el director se vinculó con el tema.

Nació en Flint, Michigan. Tanto su padre como su abuelo trabajaron en las fábricas de ensamblaje de automóviles de la General Motors. En su autobiografía (2013), señala una serie de pasajes que ayudan a explicar cómo se forjaron sus inquietudes. Entre los que destacan, además de su gusto por el cine, la desaprobación –de él y su familia– a episodios de rechazo, acoso y discriminación contra afrodescendientes u homosexuales. Su permanente cuestionamiento a la iglesia, leyes como la prohibición al aborto, al sistema de salud, a la guerra de Vietnam, etc. Igualmente, relevante es la labor periodística que inició en su ciudad natal con un pequeño y crítico periódico para hacer frente a la prensa de la localidad controlada por General Motors. No es casualidad que cuando se anunció el cierre de las plantas de coches y el despido de decenas de miles de trabajadores en la ciudad, con el único objetivo de incrementar las ganancias, tomara una postura activa en la denuncia de los hechos. Sin haber estudiado cine, se propuso hacer un documental sobre la situación documentando la ruina económica en la que cayeron la ciudad y sus habitantes.

Uno de los aspectos más interesantes es que, una vez terminado, tuvo un éxito inesperado, incluso en salas de cine comerciales. Demostró que el documental puede resultar tan rentable como una película de ficción. A *Roger and Me* le siguieron otros documentales igual de críticos y descarnados de la sociedad estadounidense. Entre los más conocidos están *Bowling for Columbine* (2002), acerca del asesinato de adolescentes en una

escuela de Columbine y la violencia que conlleva la venta legal de armas; *Fahrenheit 9/11* (2004), que propone una hipótesis sobre las causas de los atentados en Nueva York en 2001, la invasión a Irak y el supuesto vínculo entre la familia Bush y la familia Bin Laden; *Sicko* (2007), que es una crítica al sistema de salud estadounidense; *Michael Moore in Trump's Land* (2016), buscando incidir en las elecciones presidenciales en contra del entonces candidato presidencial Donald Trump. Y más recientemente, en las elecciones intermedias con *Fahrenheit 11/9* (2018), acerca del desempeño de éste en la presidencia.

Como sus predecesores, los documentales de Michael Moore están motivados por los acontecimientos que atraviesan la vida del país. Por los sucesos que de uno u otro modo, afectan a todos sus habitantes. En su autobiografía, menciona que una de las cosas que más le cautivaba del cine era su potencial (2013: 372). Lo que se refleja en el tratamiento de temas delicados y coyunturales con el fin de informar al público e invitarlos a tomar una postura o incluso actuar. También en los tres documentales elaborados para incidir en elecciones presidenciales en contra de candidatos republicanos. Para él, como documentalista, es una forma de actuar en favor de sus convicciones e invitar a otros a hacer lo mismo.

DISPOSITIVO PARA LA POLÍTICA CULTURAL Y FOMENTO A LA AUTODETERMINACIÓN: DOS RASGOS DEL DOCUMENTAL POLÍTICO CANADIENSE

La iniciativa del Parlamento canadiense, en 1939, para la creación del NFB, hace que la situación del documental en Canadá se distinga de la de Estados Unidos y México. No en cuanto a la expresión de preocupaciones políticas, pero sí con relación a los financiamientos y los recursos para producir. El documentalista británico John Grierson, a quien se le atribuye la primera definición de documental, fue llamado a presidir tal institución. Consideraba que el documental era una herramienta privilegiada para que la gente comprendiera lo que pasaba alrededor (Breu, 2010: 17). Como resultado de este liderazgo, que incluyó la formación de jóvenes con tales principios, la producción de documentales ha sido fecunda desde entonces hasta nuestros días.

Es así que tanto el documental anglófono como el francófono tuvieron en común la inquietud por las problemáticas del mundo (Sadoul, 2010: 551). A fines de la década de los años cincuenta, un conjunto de cineastas canadienses, agrupados bajo el nombre Studio B, se dieron a la tarea de combinar el activismo social con la realización de documentales. Uno de los objetivos era evidenciar el punto de vista de los realizadores. El esfuerzo se materializó en la elaboración de una serie de quince cortometrajes para televisión titulada *Candid Eye*. Entre otras cosas, fue posible gracias

a la ligereza y portabilidad de la cámara, así como también del equipo de sonido. La idea era registrar la vida con todo su realismo tratando de evitar la mediación del guion y el montaje (MacKenzie y Martínez-Zalce, 1996: 200-201).

El cine quebequense francófono, por su parte, es intrínsecamente político. Como instrumento de toma de conciencia, ha ido de la mano con el movimiento nacionalista y el rechazo al colonialismo –económico, político y cultural– angloparlante (Sadoul, 2010: 551-552). A diferencia de *Candid Eye*, que se centraba en documentar el presente y algunos aspectos marginales que sucedían en éste, el documental francófono se preocupó por documentar el pasado histórico a la vez que proyectaba nuevas identidades colectivas. El objetivo era usarlo como una herramienta para propiciar el debate entre la comunidad para favorecer acciones y transformaciones en la vida pública (MacKenzie, 1996: 180).

En el marco de la agitación política que se vivió a nivel mundial en la segunda mitad de la década de los años sesenta, mientras que en México se comenzaba a gestar el contexto que diera cabida al movimiento estudiantil de 1968 y en Estados Unidos se vivía la lucha por los derechos civiles, el NFB apuntala un ejercicio crítico que problematiza la representación de los sujetos en el documental. En 1967, inicia el proyecto *Challenge for Change*. Fundamentalmente, parte de la idea del documental como catalizador o transformador de las situaciones sociales y de la técnica transferencia de medios. Es decir, dotar de elementos para usar el equipo y el lenguaje cinematográfico, a los miembros de comunidades históricamente desfavorecidas, pero también largamente retratadas por miradas occidentales. El objetivo era que documentaran, desde su propia perspectiva, sus problemáticas para propiciar la participación de la comunidad (Barnouw, 2011: 226-227).

La percepción del documental como un dispositivo privilegiado para fomentar la participación en la autodeterminación y la construcción de la comunidad se ha mantenido como una constante hasta la actualidad. Fruto de esta tradición documental es el documental *The Corporation*, el cual se estrenó en Canadá en 2003. Como se detalla en el sitio web oficial del documental, fue dirigida por tres canadienses. Mark Archbar, quien estudió cine, ha dirigido numerosos documentales y programas de televisión. En 1992, hizo el documental *Manufacturing Consent: Noam Chomsky and the Media*, que en su momento fue bastante conocido.

Jennifer Abbot es documentalista autodidacta. Desde hace veinticinco años, ella ha experimentado con los medios como una forma de participación política. Ha desarrollado documentales con la NFB de Canadá acerca del cambio climático y los modelos económicos neoliberales. Vive en una granja agroecológica, ubicada en una isla de Canadá, lo cual nos dice mucho acerca de su visión del mundo. En el entorno familiar donde creció siempre hubo inquietudes sobre del tipo de comida que las

grandes empresas nos ponen al alcance, la política migratoria en Estados Unidos y la zanja entre ricos y pobres. De ahí que uno de sus objetivos primordiales sea encontrar caminos para que la gente deje de percibir sus problemáticas como normales, como algo que se debe aceptar porque no es posible cambiarlo. En el cine encontró una forma de arte, pero sobre todo una manera de luchar contra la alienación de la gente y de comprometerse con sus principios.

El guion del documental fue escrito por Joel Bakan. Es autor del libro *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* (2005) y también de la investigación en la que se fundamentó la película. Es profesor de leyes en University of British Columbia. Su trabajo se ha centrado en examinar la dimensión social, económica y política de la ley. Ha llevado casos legales de política gubernamental y frecuentemente funge como comentarista en los medios.

Con estas maneras de situarse en el mundo, este equipo de colaboradores, declara en la página oficial del documental que algunas de las motivaciones para hacer *The Corporation* fueron: 1) exponer o mostrar la naturaleza destructiva de esta institución, de modo que contribuya a que la gente tenga una conciencia cada vez más grande del peligro al que se enfrenta y 2) fomentar en el público una distancia crítica sobre las corporaciones y la cultura corporativa que nos envuelve hoy en día.

El libro se tradujo a veinte lenguas, *The Corporation* fue un documental tremendamente exitoso. El NFB lo catalogó como uno de los documentales con mayor influencia de los últimos años. Le dio la vuelta al mundo en festivales y circuitos de cine comerciales. Ganó veintiséis premios internacionales. En la página oficial del documental, hay una versión para escuelas y se puede descargar gratis para los profesores que quieran proyectarlo en clase, lo que refleja el enfoque de los directores al encontrarlo como una herramienta educativa. De esta manera, recorrió también las aulas de las escuelas. A través de la página web, los realizadores plantean una relación directa con el público, sin mediaciones. Crearon una arena de diálogo donde la gente podía plantear sus inquietudes sobre el tema o hacer comentarios, mismos que eran respondidos por Joel Bakan. De esta manera, tienen una lista de treinta mil suscriptores y quince mil comentarios de gente de todo el mundo. En la actualidad, se está haciendo una segunda parte para dar cuenta de la evolución y transformación de las corporaciones –en los últimos quince años– desde que se estrenó.

Es necesario destacar el modo en el que un texto académico resultado de una investigación y de un equipo de trabajo conformado por cineastas e investigadores termina siendo la base de una película con enormes alcances de difusión y aceptación. Pero quizá uno de los aspectos más relevantes es que, además de ser una película, es también una llamada a la acción y una herramienta educativa. Durante más de quince años se ha mantenido vivo, activo y en contacto con el público. Fue una de las diez

películas que inspiró el movimiento *occupay movement*, surgido en 2011. Lo que también refleja los puntos de confluencia entre las comunidades críticas a estos modelos económicos en Estados Unidos y Canadá.

MEDIO SIGLO DE CONTRAINFORMACIÓN Y VISIBILIZACIÓN DEL DESCONTENTO POPULAR EN EL DOCUMENTAL POLÍTICO MEXICANO

La trayectoria del documental político mexicano es más reciente y corta que la que encontramos en Canadá y Estados Unidos. La mayor parte de los autores que han explorado el tema, coinciden en que este tipo de producción tuvo su origen a fines de la década de los años sesenta (Ruiz, 2009; Peguero, 2013; Rodríguez, 2016). Aspectos como los formatos 16 mm., 8 mm. y Súper 8 mm., la accesibilidad y portabilidad del equipo de filmación que daba mayor libertad de movimiento a los cineastas, la concepción del cine como un “agente de la elevación humana” (Bonfil, 1956: 728), la creación del Centro Universitario de Estudios Cinematográficos (CUEC), el Manifiesto del Tercer Cine y, desde luego, el Movimiento Estudiantil de 1968, conformaron el caldo de cultivo que gestó la etapa, en la producción de documental mexicano conocida como cine militante, la cual se mantuvo activa a lo largo de la década de los años setenta y un par más de los años ochenta.

Su antecedente inmediato son aquellos documentales que se filmaron durante el Movimiento Estudiantil. Sin duda, la obra emblemática de este inicio corresponde a *El grito* (1968) de Leobardo López Aretche. No son pocas las cualidades que se le han atribuido, una de las más relevantes es haber registrado los acontecimientos desde la propia perspectiva de los universitarios. Tiene un origen colectivo, surge en el seno de la escuela de cine de la Universidad Nacional Autónoma de México, el CUEC, como una iniciativa respaldada por profesores, alumnos y trabajadores. Como reacción ante los acontecimientos que les rodeaban formaron brigadas de información y salieron a filmar los sucesos. Uno de los objetivos principales era contrarrestar la minimización que el gobierno estaba haciendo del Movimiento a través de los medios.

La terrible represión con la que el gobierno sofocó la movilización estudiantil no menguó la producción de documentales críticos. Por el contrario, influenciados por los sucesos, cineastas universitarios e independientes se dieron a la tarea de hacer un retrato veraz de las condiciones en las que se encontraba la población a lo largo del país. Desde su perspectiva, era una condición que mediáticamente se ocultaba bajo el discurso gubernamental de desarrollo. Apoyaron la organización popular y sindical, así como la lucha política que emanaba de las demandas. En tanto medio de comunicación, el objetivo era poner el cine al servicio de sus causas. Es así que surgieron

la Cooperativa de Cine Marginal, el Taller de Cine Octubre, el Colectivo Cine Mujer, Colectivo de la Universidad de Puebla, Grupo Canario Rojo y Cine Testimonio (Cordero, 2007: 69).

Las siguientes dos décadas en el documental político mexicano han sido caracterizadas por el retrato de los movimientos sociales que tuvieron lugar en el país. El documentalista Cristian Calónico (2013), precursor de esta etapa, ha identificado los elementos que confluyeron para darle visibilidad a un conjunto de colectividades –indígenas, mujeres, ecologistas, entre otras– con reclamos y demandas concretas. En primera instancia, señala la socialización y comercialización del video. En segunda, el fortalecimiento de las escuelas de cine –el CUEC y el Centro de Capacitación Cinematográfica (CCC)–. Por último, un conjunto de sucesos que marcaron la historia del país: el terremoto de 1985, el fraude electoral de 1988, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el levantamiento de Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) y el asesinato del candidato del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Luis Donaldo Colosio, en 1994. Estos factores generaron un profundo descontento entre la población y profundizaron la falta de credibilidad en las instituciones gubernamentales. Como resultado, surgieron organizaciones independientes, cuyo objetivo era fungir como un medio de comunicación alternativo, de manera que se dieron a la tarea de registrar y difundir las manifestaciones de descontento entre la población (Calónico, 2013: 237-251).

En este contexto que bosqueja Cristian Calónico es en el que nace la productora *Canal 6 de Julio*. El nombre remite al día que tuvo el fraude electoral 1988 y “canal” a fungir como una suerte de televisora independiente, cuya tarea primordial ha sido romper el cerco informativo que construyen las grandes cadenas de noticieros. A lo largo de treinta años de existencia, calculan haber vendido decenas de miles de copias. Mediante este modelo de difusión y distribución, aunado a las exhibiciones públicas, han logrado establecer un diálogo con diversos sectores de la población. Se han distinguido por no haber recibido ni solicitado financiamiento de instituciones gubernamentales. Si bien esto les ha dado libertad en el tratamiento de los temas, también les ha provocado serias dificultades económicas (Mendoza, 2008a: 15-60).

Carlos Mendoza (2008b), fundador y director de *Canal 6 de Julio*, confirma que la confluencia de elementos políticos, mediáticos y tecnológicos –señalada también por Cristian Calónico (2013)– propiciaron su conformación. El auge del video y el videocasete, vigentes en la década de los años ochenta y noventa, significó ventajas en términos de costo y facilidad para la duplicación o copiado de los materiales. Gracias a estas particularidades, en el contexto de las elecciones de 1988, se realizó una amplia distribución de mano en mano de su documental *Crónica de un fraude*. Por iniciativa propia grupos de activistas hicieron copias caseras y diversas proyecciones.

De esta manera, iniciaron una larga labor contrainformativa que permanece vigente hasta la fecha con más de setenta documentales. Durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), elaboraron el documental *TLC: detrás de las mentiras* (1993), como una manera de hacer frente a la fuerte campaña gubernamental que tenía como objetivo promover el TLCAN entre la población. Como era previsible, documentaron el alzamiento zapatista en 1994. Más tarde, los ataques de grupos paramilitares a las comunidades de Aguas Blancas y Acteal, así como el surgimiento de otros grupos armados –Ejército Popular Revolucionario (EPR) y Ejército Revolucionario del Pueblo Insurgente (ERPI)–, la privatización de la industria eléctrica, la movilización de los campesinos de San Salvador Atenco en contra de la construcción de un aeropuerto en sus tierras, la reforma educativa, la llamada guerra contra el narcotráfico, etcétera.

En suma, para Carlos Mendoza y *Canal 6 de Julio*, la elaboración de documentales tiene que ver con las carencias de acceso a la información y con el control que establecen las grandes televisoras acerca de lo que acontece en el país. Es decir, posicionados desde la crítica a las políticas gubernamentales, consideran de relevancia primordial acercar información a la población en torno a las problemáticas que les aquejan. Igual que Michael Moore, parten de que su labor contribuye a concientizar e invitar a la participación. Se les ha considerado como un agente importante en la conformación de la memoria audiovisual del país.

CONCLUSIONES

Si bien la región es una construcción que se ha configurado históricamente a partir de un conjunto variable de elementos, lo cierto es que a partir del TLCAN la lógica que ha permeado en la integración es económico-política. De ahí que la inmensa mayoría de los estudios se han centrado en analizar las dinámicas de los grandes capitales y las élites políticas dejando de lado el estudio de diversos procesos culturales, movilizaciones políticas o sectores de la sociedad que participan activamente en la conformación del territorio (Alba, 2013: 180). Tal es el caso del documental político. Por ello, partiendo de las carencias ubicadas en el estado del arte, debemos detenernos a identificar los rasgos a partir de los cuales se establecen las continuidades y discontinuidades en la zona de interés. Es decir, que forman parte de su peculiaridad. Con base en el estudio del fenómeno, intentaremos también discernir el papel de las expresiones y su relevancia ante las problemáticas que se enfrentan. Finalmente, será pertinente identificar las posibilidades para la producción audiovisual independiente y su relevancia en la representación de las comunidades.

En términos de la producción documental, podemos decir que hallamos tanto continuidades como discontinuidades a lo largo de Norteamérica. Entre los elementos que nos permiten hablar de una homogeneidad regional está el modo en el que la producción de estos materiales ha fungido como una respuesta a acontecimientos que han atravesado la vida política tanto de Estados Unidos como de México y Canadá. En este sentido, es posible delinear un conjunto de motivaciones e intereses comunes que inspiran la práctica audiovisual. Sin lugar a duda, los realizadores ven en este cine una herramienta de cambio social en la medida que funciona como instrumento de información que permite al público tener una mirada crítica en relación con algún acontecimiento. La revisión histórica de la producción del documental político en Canadá, Estados Unidos y México nos permite afirmar que comparten una postura contraria a los intereses imperiales estadounidenses. En suma, podemos afirmar que en los tres ejemplos revisados ha sido posible evidenciar el vínculo entre el documental político y el mundo histórico, tal como lo plantea Nichols (1997).

Aunque el cúmulo de caracteres mencionados no son excluyentes de otras latitudes, este punto nos obliga a problematizar algunos planteamientos que han segmentado la producción continental del cine, y que suponen diferencias irreconciliables. Específicamente, nos referimos al llamado Nuevo Cine Latinoamericano, así como al manifiesto del Tercer Cine, que para los fines de este texto sólo destacaremos que se definen en oposición al cine de la industria hollywoodense. En otras palabras, las posturas mencionadas asumieron que la producción cinematográfica estadounidense es homogénea, ignorando las expresiones periféricas como el documental político y anulando de un plumazo la tradición del National Film Board de Canadá. Aunque el contexto internacional de la época nos permite adelantar una interpretación, lo cierto es que hace falta detenerse a hacer una revisión que aporte mayores elementos para identificar, de manera concreta, bajo qué supuestos se homogeneiza o ignora la producción documental de Estados Unidos y Canadá.

Con relación a las discontinuidades, diremos que las diferencias que se observan y que propician intermitencia regional son aquellas generadas por la desigualdad económica. Un rasgo de lo anterior serían las amenazas que enfrenta la producción de documentales en el escenario digital. Si bien la dependencia tecnológica y la homogeneización estética y de contenidos constituyen una dificultad global a la que se enfrentan todos los realizadores del mundo,⁶ lo cierto es que el desafío es mayor

⁶ Los peligros enunciados deben también entenderse en el contextos más amplios. Luis Albornoz y Ma. Trinidad García Leiva (2017) señalan que la expansión del soporte digital plantea serios desafíos en términos de política pública e industria cultural, por el predominio de entidades como Google, Facebook, Apple y Amazon. Con todo y que para la Convención de la Unesco la producción audiovisual es un reflejo de la diversidad, lo cierto es que aún hay prácticas de exclusión que coartan la multiplicidad de discursos y

para los realizadores mexicanos. Pensemos sólo en los costos del equipo con relación al valor de nuestra moneda. Asimismo, es casi imposible que un documental de corte político mexicano tenga la misma proyección que un documental de Michael Moore. Con todo y la embestida de la industria cultural estadounidense, la producción canadiense de documental tiene posibilidades sustantivamente mejores que la de México. En suma, consideramos que las lógicas globales mercantiles de distribución y consumo se reproducen también en estos niveles alternos. En este sentido, es necesario sugerir que el cambio social que plantea el quehacer documental tendría sus límites ahí donde terminan las posibilidades de exhibición.

En cuanto a la importancia de estas manifestaciones en los entornos de crisis política y económica, el documental se presenta como una forma de expresión que propicia el reconocimiento a la diversidad y la construcción de identidades o representaciones políticas. Desde las primeras expresiones hasta la actualidad, ha fungido como un dispositivo para abordar sucesos sensibles, ampliamente cuestionados, que han constituido parteaguas en las historias nacionales. En tanto, los documentalistas comprometidos con la difusión de información que los grandes medios de comunicación relegan para evitar afectar intereses económicos y gubernamentales, no es casualidad que el objetivo de los tres ejemplos analizados sea colocar al documental y al público en el centro de la discusión.

Sobre todo para el caso de Estados Unidos y México, estas expresiones reflejan los puntos de vista de quienes no se sienten representados por los grandes medios de comunicación y por quienes detentan los cargos gubernamentales. Entre otras cosas, el documental político se erige como una estrategia contrainformativa. Una respuesta al cerco que los grandes medios de comunicación establecen en el tratamiento de temas incómodos para los grupos económicos y políticos hegemónicos. De ahí que propongamos a estas expresiones no sólo como representaciones, sino como repositorios de identidades o representaciones políticas.

Más allá de los circuitos independientes o comerciales de exhibición, la producción canadiense refleja de manera emblemática el modo en el que el documental ha formado parte de las estrategias de política pública en la representación de las comunidades. En primera instancia porque el National Film Board es una instancia creada por una iniciativa gubernamental, cuya premisa inicial fue producir documental de corte social. Es decir, el gobierno es quien ha financiado este tipo de materiales. En segunda, porque el gobierno canadiense ha procurado el libre acceso a la información, el ejercicio periodístico y la libertad de expresión. Ambos aspectos han contribuido a

puntos de vista. Mientras que Canadá es un miembro activo y promotor de dicha Convención, México se ha mantenido al margen de la discusión y Estados Unidos no la ha suscrito.

que la confrontación entre la producción documental y las instancias gubernamentales sea menos conflictiva y radical.

FUENTES

ALBA VEGA, CARLOS

2013 “¿Quién gobierna América del Norte? Élités, redes y organizaciones”, *Norteamérica*, vol. 1, no. 1 (enero-junio), pp. 179-189.

ALBORNOZ, LUIS A. y MA. TRINIDAD GARCÍA, eds.

2017 *El audiovisual en la era digital. Políticas y estrategias para la diversidad*, Madrid, Cátedra.

BAKAN, JOEL

2005 *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*, Londres, Constable & Robinson.

BARNOUW, ERIK

2011 *El documental. Historia y estilo*, Barcelona, Gedisa.

BELMONT, ALONSO

2009 “El desarrollo del cine y el video documental en la dinámica sociopolítica del México contemporáneo”, *En-claves del pensamiento*, vol. 3, no. 6 (diciembre), pp. 153-167.

BENSON, THOMAS y BRIAN SNEE

2015 *Michael Moore and the Rhetoric of Documentary*, Carbondale, Southern Illinois University Press.

BERNSTEIN, MATTHEW, ed.

2010 *Michael Moore: Filmmaker, Newsmaker, Cultura Icon*, Michigan, University of Michigan Press.

BONFIL, GUILLERMO

1956 “La misión de los cine-clubes”, en Guillermo Bonfil, *Obras escogidas*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH)/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).

BREU, RAMON

2010 *El documental como estrategia educativa. De Flaherty a Michael Moore, diez propuestas de actividades*, Barcelona, Graó-Biblioteca del aula.

BURCH, NÖEL

1995 *El tragaluz infinito*, Madrid, Cátedra.

BUSTOS, GABRIELA

2006 *Audiovisuales de combate. Acerca del videoactivismo contemporáneo*, Buenos Aires, CCEBA-La Crujía.

CALÓNICO LUCIO, CRISTIAN

2013 "Documental sobre movimientos sociales 1980-1999", en María Guadalupe Ochoa, coord., *La construcción de la memoria. Historias del documental mexicano*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta), pp. 237-251.

CORDERO, LILIANA

2007 "Documental independiente en México: orígenes y linderos del documental cinematográfico contemporáneo. Una mirada antropológica", tesis de maestría en antropología, México, Facultad de Filosofía y Letras (FFyL)-Instituto de Investigaciones Antropológicas (IIA), UNAM.

DITTUS, RUBÉN

2012 "Imágenes y poder: el dispositivo en el documental político", *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, vol. 11, no. 2, pp. 33-45.

FERRO, MARC

1980 *Cine e historia*, Barcelona, Gustavo Gili.

GETINO, ALONSO

2016 "La Cooperativa de Cine Marginal y el cine como fermento de la historia. Experiencias y expectativas de la militancia mediante el cine (1971-1976)", tesis de maestría en historia y etnohistoria, México, Escuela Nacional de Antropología e Historia (ENAH).

GIROUX, SYLVAIN y GINETTE TREMBLAY

2011 *Metodología de las Ciencias Humanas*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE), pp. 195-212.

GRANADOS, VÍCTOR

2006 “Moore y la forma de hacer y ver documentales”, *Sociológica*, vol. 21, no. 61 (mayo-agosto), pp. 273-279.

HERNÁNDEZ, MIGUEL

2014 “*Señorita extraviada*: reflexiones sobre la *nuda vida* en los feminicidios de Ciudad Juárez, Chihuahua”, en Graciela Martínez-Zalce y Juan Carlos Vargas, *Cine y frontera: territorios ilimitados de la mirada*, México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN)-UNAM/Bonilla Artigas, pp. 181-206.

KELLER, GARY

1998 *Cine chicano*, México, Cineteca Nacional.

LEACH, JIM y JEANNETTE SLONIOWSKI, eds.

2003 *Candid Eyes. Essays on Canadian Documentaries*, Toronto, University of Toronto Press.

LORA, FÉLIX

2017 “La corrupción institucional y la migración como parte del discurso de denuncia social en el cine de ficción dominicano”, *Ciencia y Sociedad*, vol. 42, no. 4 (octubre-diciembre), pp. 53-70.

LOW, COLIN

2010 “Grierson and Challenge for Change”, en Thomas Waugh, Michael Brendan Baker y Ezra Winton, *Challenge for Change: Activist Documentary at The National Film Board of Canada*, Kingston, Ont., McGill-Queen’s University Press.

MACIEL, DAVID

2000 *El bandolero, el pocho y la raza*, México, Siglo XXI/Conaculta.

MACKENZIE, SCOTT y GRACIELA MARTÍNEZ-ZALCE

1996 “Entre la historia y la ficción: El cine anglocanadiense”, en Graciela Martínez-Zalce, ed., *¿Sentenciados al aburrimiento? Tópicos de cultura canadiense*, México, CISAN-UNAM, pp. 195-208.

MACKENZIE, SCOTT

1996 “De la colectividad a la comunidad: El cine quebequense y la identidad nacional”, en Graciela Martínez-Zalce, ed., *¿Sentenciados al aburrimiento? Tópicos de cultura canadiense*, México, CISAN-UNAM, pp. 175-194.

MARTÍNEZ-ZALCE, GRACIELA

- 2016 *Instrucciones para salir del limbo: arbitrario de representaciones audiovisuales de las fronteras en América del Norte, México*, CISAN-UNAM, p. 27.
- 2005 “Michael Moore and Trey Parker Two Interpretations of the US-Canadian Border”, *Voices of Mexico*, vol. 71 (abril-junio), pp. 75-79.

MARTÍNEZ-ZALCE, GRACIELA y JUAN CARLOS VARGAS, coords.

- 2014 *Cine y frontera: territorios ilimitados de la mirada, México*, CISAN-UNAM/Bonilla Artigas.

MENDOZA, CARLOS, coord.

- 2008a *Canal 6 de Julio. La guerrilla fílmica, comunicación alternativa, documental y auto-gestión, México*, Herodoto.
- 2008b “Disputa por la pantalla: notas para una autobiografía del Canal 6 de Julio”, en Carlos Mendoza coord., *Canal 6 de Julio. La guerrilla fílmica, comunicación alternativa, documental y autogestión, México*, Herodoto, pp. 15-60.

MERCADER, YOLANDA

- 2014 “El cine ante los feminicidios de Ciudad Juárez”, en Graciela Martínez-Zalce y Juan Carlos Vargas, *Cine y frontera: territorios ilimitados de la mirada, México*, CISAN-UNAM/Bonilla Artigas, pp. 207-230.

MOORE, MICHAEL

- 2013 *Cuidado conmigo*, Barcelona, Maxi Pocket.

NICHOLS, BILL

- 2013 *Introducción al documental, México*, Centro Universitario de Estudios Cinematográficos (CUEC)-UNAM.
- 1997 *La representación de la realidad*, Barcelona, Paidós.

NINEY, FRANCOIS

- 2009 *La prueba de lo real en la pantalla. Ensayo sobre el principio de realidad documental, México*, CUEC-UNAM.

ORELLANA, MARGARITA DE

- 1991 *La mirada circular: El cine norteamericano de la Revolución Mexicana 1911-1917, México*, Artes de México.

PEGUERO, JOSÉ

- 2013 “El cine militante, necesario como el sol y más efectivo que una aspirina: movimientos sociales en el documental mexicano de los sesenta y setenta”, en María Guadalupe Ochoa Ávila, coord., *La construcción de la memoria. Historias del documental mexicano*, México, Conaculta, pp. 221-236.

PLANTINGA, CARL

- 2014 *Retórica y representación en el cine de no ficción*, México, CUEC-UNAM, pp.13-14.

RODRÍGUEZ, ISRAEL

- 2016 “El Taller de Cine Octubre. Teoría y práctica del cine militante en el México de los años setenta”, tesis de maestría en historia, México, UNAM.

RUIZ, ALONSO

- 2009 “El desarrollo del cine y el video documental en la dinámica sociopolítica del México contemporáneo”, *En-claves del pensamiento*, vol. 3, no. 6, pp. 153-167.

SADOUL, GEORGES

- 2010 *Historia del cine mundial*, México, Siglo XXI.

SEL, SUSANA

- 2008 *Cine y derechos humanos*, Buenos Aires, INADI-Instituto Multimedia-Secretaría de Derechos Humanos.
- 2007 *Cine y fotografía como intervención política*, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales/Museo del Cine/Libros Prometeo.

SIERRA, FRANCISCO y DAVID MONTERO

- 2015 *Videoactivismo y movimientos sociales: Teoría y praxis de las multitudes conectadas*, Barcelona, Gedisa.

VALDÉS, JULIO

- 2014 “El cine y la frontera Estados Unidos-México”, en Graciela Martínez-Zalce y Juan Carlos Vargas, *Cine y frontera: territorios ilimitados de la mirada*, México, CISAN-UNAM/Bonilla Artigas, pp. 157-178.

VICTORIANO, FELIPE y CLAUDIA DARRIGRANDI

- 2009 “Representación”, en Mónica Szurmuk y Robert McKee Irwin, coords., *Diccionario de Estudios Culturales Latinoamericanos*, México, Instituto Mora/Siglo XXI, pp. 249-254.

WAUGH, THOMAS, MICHAEL BRENDAN BAKER y EZRA WINTON
2010 *Challenge for Change: Activist Documentary at the National Film Board of Canada*,
Kingston, Ont., McGill-Queen's University Press.

FILMOGRAFÍA

Bowling for Columbine. Dir. por Michel Moore. Estados Unidos/Alemania/Canadá:
United Artists/Alliance/Atlantis Communications/Salter Street Films In-
ternational/Vif Babelsberger Filmproduktion/Dog Eat Dog Films/Iconola-
try Productions Inc./TiME Film- und TV-Produktions GmbH/United
Broadcasting Inc., 2002.

China Strikes Back. Dir. por Harry Dunham e Irving Lerner. Estados Unidos: Frontier
Films, 1937.

Cuando las montañas tiemblan. Dir. por Pamela Yates y Tom Sigel. Estados Unidos:
Skylight Pictures, 1983.

El grito. Dir. por Leobardo López Aretche. México: Centro Universitario de Estudios
Cinematográficos, 1968.

El Salvador: Another Vietnam. Dir. por Glen Silber y T.T. Vasconcellos. Estados Uni-
dos: MJ and E Productions, 1981.

Fahrenheit 9/11. Dir. por Michael Moore. Estados Unidos: Fellowship Adventure
Group/Dog Eat Dog Films/Miramax, 2004.

Fahrenheit 11/9. Dir. por Michael Moore. Estados Unidos: Dog Eat Dog Films/Mid-
western Films/State Run Films, 2018.

From the Ashes: Nicaragua Today. Dir. por Helena Solberg Ladd. Estados Unidos: Natio-
nal Endowment for the Humanities/PBS/International Women's Film Pro-
ject, 1981.

Harlan County. Dir. por Barbara Kopple. Estados Unidos: Cabin Creek, 1976.

Heart of Spain. Dir. por Herbert Kline y Charles Korvin. Estados Unidos: Canadian Broadcasting Corporation (CBC), 1937.

Hearts and Minds. Dir. por Peter Davis. Estados Unidos: BBS Productions/Major Studio Partners/Rainbow Releasing, 1974.

Manufacturing Consent: Noam Chomsky and the Media. Dir. por Mark Achbar y Peter Wintonick. Estados Unidos: Necessary Illusions Productions Inc./National Film Board of Canada (NFB)/Téléfilm Canada/Vision TV/Humanist Broadcasting Foundation/Yleisradio/Norsk Rikskringkasting (NRK)/Special Broadcasting Service, 1992.

Michael Moore in Trump's Land. Dir. por Michael Moore. Estados Unidos: Dog Eat Dog Films/IMG Films, 2016.

People of the Cumberland. Dir. por Sidney Meyers y Jay Leyda. Estados Unidos: Frontier Films, 1937.

Sicko. Dir. por Michael Moore. Estados Unidos: Dog Eat Dog Films/The Weinstein Company, 2007.

The Corporation. Dir. por Jennifer Abbot, Mark Achbar y Joel Bakan. Canadá: Big Picture Media Corporation, 2003.

The Salt of The Earth. Dir. por Herbert Biberman. Estados Unidos: Independent Productions/The International Union of Mine, Mill and Smelter Workers, 1953.

Tierra nativa. Dir. por Paul Strand y Leo Hurwitz. Estados Unidos: Frontier Films, 1942.

Union Maids. Dir. por Julia Recgert, James Klein y Miles Hogulesco. Estados Unidos: New Day Distribution, 1976.

Vietnam in the Year of the Pig. Dir. por Emile de Antonio. Estados Unidos: Emile de Antonio Productions/Turin Film Productions, 1968.

We Shall Overcome. Dir. por Jim Brown. Estados Unidos: The Council for United Civil Rights Leadership/California Newsweel, 1989.

Winter Soldiers. Dir. por Rusty Sachs, Barbara Kopple, Fred Aranow, Nancy Baker, Joe Bangert, Rhetta Barron, Robert Fiore, David Gillis, David Grubin, Jeff Holstein, Barbara Jarvis, Al Kaupas, Mark Lenix, Michael Lesser, Nancy Miller, Lee Osborne, Lucy Massie Phenix, Roger Phenix, Benay Rubenstein y Michael Weil. Estados Unidos: Winterfilm Collective/Vietnam Veterans Against the War/Winterfilm Inc., 1971.

The U.S. Presidential Elections from the Point Of View of the European Press

Las elecciones presidenciales de Estados Unidos desde el punto de vista de la prensa europea

CARLOS DE LAS HERAS-PEDROSA^{*}
CARMEN JAMBRINO-MALDONADO^{**}
PATRICIA IGLESIAS-SÁNCHEZ^{***}
JAIRO LUGO OCANDO^{****}

ABSTRACT

Public relations strategies based on dramatizations are key tools for successful electoral campaigns. Press offices play a fundamental role as theater directors, turning their leaders into great actors. What at first glance looks like a theatrical performance is, more than ever before, what happened in the U.S. presidential elections. Newspapers are intensifying the use of visual elements to reinforce the news. This research analyzes 2 463 articles from 8 digital newspapers in 4 countries to learn about the impact of visuals and dramatization on the European press. It seems paradoxical that the progressive newspapers devoted more articles to Trump than the conservative newspapers. A lack of time on the part of the journalists? What is certain is that the media reproduced the visuals prepared by Trump's press office and his perfectly designed public appearances. The study shows that the progressive newspapers analyzed have contributed to giving Trump greater visibility in Europe.

Key words: political communication, public image, leaders, United States 2016 elections, Trump against Clinton

RESUMEN

Las estrategias de relaciones públicas basadas en dramatizaciones son herramientas fundamentales para que las campañas electorales tengan éxito. Las oficinas de prensa juegan un papel crucial como directores teatrales, pues convierten a sus líderes en grandes actores. Lo que a primera vista parece una actuación teatral es, más que nunca antes, lo que ha ocurrido en las últimas elecciones presidenciales de Estados Unidos: los periódicos intensificaron el uso de elementos visuales para reforzar las noticias. Esta investigación analiza 2463 artículos de 8 periódicos

^{*} University of Málaga, Spain; cheras@uma.es

^{**} University of Málaga, Spain; mcjambrino@uma.es

^{***} University of Málaga, Spain; patricia.iglesias@uma.es

^{****} University of Leeds, England; j.lugo-ocando@leeds.ac.uk

Funding: This work was supported by the Spanish Ministry of Science and Innovation. National R and D Program (Project code: CSO2016-79357-R).

digitales en 4 países para aprender acerca del impacto de la dramatización y los efectos visuales en la prensa europea. Parece paradójico que los periódicos progresistas dedican más artículos a Trump que los conservadores; ¿falta de tiempo por parte de los periodistas? Lo que es cierto es que los medios reprodujeron los elementos visuales que preparó la oficina de prensa de Trump y sus apariciones en público, perfectamente diseñadas. El estudio muestra que los periódicos progresistas analizados han contribuido a dar a Trump mayor visibilidad en Europa.

Palabras clave: comunicación política, imagen pública, líderes, elecciones del 2016 en Estados Unidos, Trump contra Clinton.

INTRODUCTION

The twenty-first century has brought a new revolution, with information on paper becoming information on a computer screen and now on our mobile phones, too. Immediacy plays a crucial role, and new generations are not willing to wait for more than a few seconds for a page to load on their phones. According to a study carried out by Gausby (Harris, 2015) for Microsoft, attention spans are diminishing to as low as eight seconds. Young people aged 18 to 24 use their mobile phones to watch TV, stay informed, and speak to their friends; they are not willing to read long, endless articles in the best newspapers.

On February 2, 2002, the then-president of the European Parliament, Mr. Cox, in a debate on terrorism in Strasbourg, pointed out the agreement between the three European institutions (the Commission, the Council, and the Parliament). Later, in a press conference, he said: "One image reveals more than a thousand words," making reference to the presidential table with the representatives of each institution. This sentence marked the line of what has been called the "revolution of immediacy." Profound changes exist that make the media adapt to new formats.

In the study of the U.S. presidential elections, it is evident that the majority of the articles were short, with a headline, subheading, photo or video, and a few lines commenting on the news item, increasing the number of short articles in the day. In this scenario, giving visuals a strong position in public relations campaigns is essential. The organization of events or rallies facilitates visual communication with one's different audiences (Hazleton and Long, 1988; Hazleton, 1993).

Public relations define general systems theory as the organization's adaptation process in which communicative elements are used to achieve its objectives. Messages, accompanied by visuals, will be the manifestations of communication strategies to achieve the organization's objectives. Six public relations strategies to communicate with one's audiences have been defined: informative, facilitative, persuasive, promise and

reward, threat and punishment, and bargaining and cooperative problem solving (Dodd and Collins, 2017; Werder, 2006). They will be analyzed in each candidate's strategy.

This case study found that the Republican candidate's PR strategies match three of the above: persuasive, promise and reward, and bargaining and cooperative problem solving.

First of all, he appeals to the emotions and uses language with a very particular point of view. The messages include a call to action; as a promise and a reward, "Make America Great Again." The last strategy mentioned, and the one that seems to have the greatest impact on society, bargaining and cooperative problem solving, implies that we are all facing an adversary together. This approach is designed to bring people together around his interests.

However, for Russell and Lamme (2016), the public relations strategies applied do not themselves define the lines of action, because other forms of persuasion exist, as in the case of propaganda, that can also have a significant strategic value.

The U.S. presidential elections have been the subject of much debate and interest in Europe in recent months, generating a significant amount of news content. This article analyzes the European media and their editorial ideologies, contrasting this with personal characteristics, the dramatization of the candidates, and knowledge of the scenography. Therefore, the perception of presidential candidates can be influenced by the media that they consume, both of their editorial ideologies and the photographs and videos that these newspapers, aware of the power of visuals and stage design, provide.

The media are responsible for creating the visuals that people receive. The image that the majority of Europeans have of the presidential candidates is what they perceive through the media, especially television, social networks, and the press in general. For the study of the U.S. elections, given the evident distances and different languages involved, the local media enjoy greater relevance and more credibility than other forms of communication (Losada, 2002).

The choice of the adjectives of image is not random. No communication can generate consequences in the mind of a receiver if it is not endowed with meaning. Credibility and confidence will depend to a large extent on the meaning that subjects are able to perceive in what they receive.

It is clear that the media have a real influence on the opinions that their audiences form, regardless of whether the contents relate to the news, fictitious spaces, or entertainment (Berrocal, Campos Domínguez, and Redondo García, 2012). It is widely thought that the media are the main mediators of reality for citizens as a group, and that a large part of the collective imagination has, at its foundation, the generation of opinion, but also of image.

Although today's society is better educated than before, and citizens have a critical opinion of their leaders (Sotelo, 2008), it should be noted that the creation of images for political leaders in recent years has focused on generating a show or sensationalism. There is a growing search for conflict and stories, personalizing the leader in the pursuit of information, but also of entertainment (Berrocal, Campos Domínguez, and Redondo García 2012; Losada, 2002). It can be said that the media have a decisive role, since they are not only involved in the construction of events but also participate directly in the formation of visuals.

In general, presidential elections in the United States are of global interest. On this occasion, the electoral contest between Hillary Clinton and Donald Trump initially had a dual focus. On the one hand, the possibility existed of electing the first female president. It is possible that the traditional genderization of Democrats as feminine and Republicans as masculine might have become muddled in the 2016 election. In any case, "the entry of a female candidate into the presidential race offers a unique opportunity to gain insight into political party genderization" (Hale and Grabe, 2018: 450). In addition, in this case, this candidate had a perfect knowledge of the establishment and therefore of the continuity of the policies initiated by Obama, with the positive consequences of growth in employment or the "Obamacare" health reform. Her opponent was a successful businessman with perfect knowledge of the media. However, the electoral process involved other factors that would contribute to its media importance, not only for the United States but for the rest of the world. Among these factors were emails, the leaks via WikiLeaks or Russian hackers experienced by the woman candidate, and the Republican candidate's daily tactless remarks or his populist messages. All of this led the major European newspapers to increase their presence in the United States, looking for news in every corner of the country. Therefore, this presidential election has captured the greatest interest in recent European history, causing the population to gain an unprecedented knowledge of the two candidates.

The electoral campaign was distinguished by the Republican candidate's messages, with their evidently populist character, achieving a greater media presence than his opponent. In a study on rhetoric, Toth (2009) refers mainly to how individuals, groups, and organizations, through argument and counter-argument, creating issues and resolving uncertainties, seek the attention and support of their audiences. Symbolic aspects play a very important role in the construction of the political objectives to be achieved (Taylor, 2011; Ihlen, 2011).

The dramatization game, with great care given to stage design and a perfectly acted script, got results. According to Naegele and Goffman (1956), individuals act in the same way as they would in a drama, and they present themselves as others wish to see them. Burke's (1989) model had already classified the ritual of political campaigns.

His theory considers dramatism to be a method because it invites us to consider motivations from a dramatic perspective, in which symbols and language are part of the movement. Just like in the theater, he defines actors and their scripts, the roles, and their movements and gestures. Marshall (2010) emphasizes the importance of carrying out a great many activities of this type for public figures to get greater exposure in the media. In short, a perfectly defined stage performance. These theories are very similar to the concepts of populism known today. In this case, the actor, or the Republican candidate, polarized citizens by identifying the opposing candidate as the common enemy, positioning Trump as the solution for all problems “Make America Great Again.” For this purpose, he used patriotic symbols. He was always accompanied by the U.S. flag or its colors at rallies or public speeches, kissing or holding it on many occasions. Instead of the politician kissing a child (a very common act in Europe), he kissed the flag, awakening U.S. American patriotic feeling. Another commonly used resource is the bargaining and cooperative problem-solving strategy. This is the definition of the candidate as a spokesman for the people, gaining a rhetorical advantage when he becomes the voice and representative of the nation where all evils belong to the opposition (Dodd and Collins, 2017). Burke (1989) also points out that actions must be motivated. This is how Donald Trump speaks, for example, about building the “wall to stop drug traffickers and immigrants from entering.”

It can be argued that Trump’s communication style managed to exceed all expectations. From the beginning of the campaign, experts of all persuasions seemed to have underestimated the chances of success of Donald’s politics (Lee and Lim, 2016; Ross and Rivers, 2017). Threats such as the wall, discussed earlier, or the prevention of Muslim immigration, or breaching trade agreements, made up a populist, grandiose, dynamic, and informal communication style that managed to go against all predictions (Bacchetta, 2002; Collins, 2016; Ahmadian, Azarshahi, and Paulhus, 2017).

His simple, direct style of communication, which reached all types of audiences, combined with controversial messages –Obama is African; When I’m president I’ll put Clinton in jail; I’ll throw all the immigrants out of the country; the Arabs are terrorists–, built a reputation for showmanship. This has led the media from all over the world, and in this case, Europe, to devote a lot of space to them (Ashcroft, 2016; Gökariksel and Smith, 2016).

Taking these considerations into account, the study of the selected media analyzed not only the candidates’ messages, but also, as a crucial part of communication, all the symbolism that each of them has used in their campaigns and that has been reflected in visuals in the various digital newspapers. The presence of party colleagues, singers, or actors in the case of Clinton, and of family members or the United States flag in the case of Trump, has played a relevant role in this election campaign.

We have chosen eight media outlets in their digital formats with both progressive and conservative editorial ideologies, which reflect, in principle, interests in line with the Democrats or the Republicans. This will give us an overview of the U.S. presidential electoral campaign as witnessed in Europe. “The restraint shown by the columnists contrasts with the strong commitment of the headlines to directing the vote of their respective readers, something that is not necessarily surprising in a media system of historically polarized pluralism, accustomed to assuming a role of political leadership” (Campos Domínguez, Valera Ordaz, and López García, 2015: 1629). It is true that Donald Trump’s extremely radical, populist stance may have caused some conservative newspapers to stop supporting the Republican candidate.

METHODOLOGY

The theoretical approaches and research reviewed formed the basis of the analysis of the news content of the most widely read European newspapers. The aim of the research is to take a closer look at the nature of news and learn more about the treatment of visuals that occurred with regard to the phenomenon in the European digital press.

With this objective in mind, the following research questions have been proposed:

RQ₁. Relationship of the newspapers with the candidates:

RQ_{1.1}. Do digital newspapers with conservative tendencies coincide in their editorial ideology with the Republican Party and the elected candidate Donald Trump?

RQ_{1.2}. Do newspapers with progressive tendencies coincide in their editorial ideologies with the Democratic Party and its candidate Hillary Clinton?

RQ_{1.3}. Do newspapers devote more articles and space in their publications to the candidates who share their ideology?

RQ₂. Do populist messages gain candidates greater exposure?

RQ₃. Are the public relations strategies used by the candidates reflected in the visuals found in digital newspapers?

Content analysis was chosen because it allows us to derive reproducible inferences based on specific characteristics identified in the messages (Van der Meer, 2016; Krippendorff, 1990). This type of analysis shows trends and reveals differences in the content of the communication. It also allows us to compare messages and

means of communication and to identify intentions, appeals, and symbolic characteristics. To do this, evaluative analysis and frequency analysis are used.

Taking into account the observation of the systemized behavior in the media, it is a good idea to use this technique to obtain rigorous data. Once this has undergone statistical analysis, “it generates valid inference that can be applied to the context,” according to Krippendorff’s classic definition (1990: 28). To demonstrate this, we use a broad sample that supports the representative nature of the indicators with a total of 2 463 journalistic articles analyzed between June 1 and November 8, 2016 in eight digital newspapers in the eurozone.

The eurozone, represented by its 19 member countries, gives greater protection to the EU globally, since the euro is the second most important international currency after the U.S. dollar. This is why four countries within the euro area were included for this research (Goodell and Vähämaa, 2013). They were chosen at random and are representative in terms of population. Germany, France, Spain, and Belgium, together, make up 61 percent of the population. Three of the four larger countries were selected, with Belgium representing one of the countries with a smaller number of inhabitants.

We selected two newspapers that are representative in terms of audience and editorial ideology for each country; one progressive and the other conservative. To identify them, we used data from IFABC (Eurotopics’ International Federation of Audit Bureaux of Certification) (2017).

The study universe consists of the following digital newspapers:

Country	Digital newspaper	Editorial ideology	Web address
Germany	<i>Bild-Zeitung</i>	conservative	http://www.bild.de/
	<i>Süddeutsche Zeitung</i>	progressive	http://www.sueddeutsche.de/
France	<i>Le Figaro</i>	conservative	http://www.lefigaro.fr/
	<i>Le Monde</i>	progressive	http://www.lemonde.fr/
Spain	<i>ABC</i>	conservative	http://www.abc.com/
	<i>El País</i>	progressive	http://www.elpais.com/
Belgium	<i>La Dernière Heure</i>	conservative	http://www.dhnet.be/
	<i>Le Soir</i>	progressive	http://www.lesoir.be/

The analysis of the image of candidates Donald Trump and Hilary Clinton was carried out with a broad journalistic study, as shown in the technical information summary (Table 2).

Table 2 TECHNICAL INFORMATION	
Units of analysis	2 463 articles distributed as follows: 181 bild.de; 362 sueddeutsche.de; 261 lefigaro.fr; 579 lemonde.fr; 448 elpais.es; 369 abc.es; 133 dhnet.be; 130 lesoir.be
Period analyzed	June 1 - November 8, 2016.
Selection criteria for the units of analysis	Key words: "Trump" or "Clinton" with a photo or video in the news article
Source: Developed by the authors.	

The analysis begins with June 1, coinciding with the final stages of both parties' primaries, and ends with November 8. Although the candidates had not yet been officially selected by each of their parties, they were already the clear front-runners. For this reason, their public speeches were not directed at their rivals in their own party, but at the other party. With the objective of study in mind, we gathered selected articles with visuals (photographs or videos) that we processed using quantitative and qualitative criteria.

With regard to the categories, we developed a codification datasheet with the information collected structured in the following blocks:

Table 3 INFORMATION ON THE STUDY VARIABLES		
Identification variable	Date	
	Newspaper	
	Candidate	
	Country	
Information processing variables	Editorial ideology	
	Positive	
	Negative	
Visual composition variables	Neutral	
	Importance of the candidate in the image.	Close-up portrait shot of candidate Medium shot of candidate with U.S. flag or emblems Medium shot of candidate Family of candidate
		Party members with candidate Party members Other motifs
	Photograph or video	Trump Clinton Other
	Source: De las Heras-Pedrosa et al. (2017).	

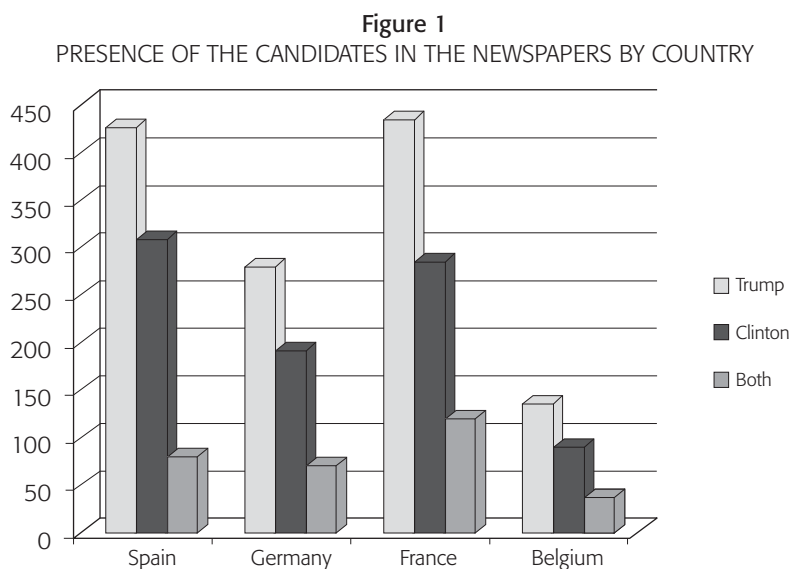
RESULTS

The results will be presented in the following way: 1) a quantitative analysis cross-referencing the following variables: the candidates, countries, the ideology of the newspapers' editorial line, and newspapers; 2) a qualitative study will analyze information processing in relation to each of the aspects listed above; and, 3) the information collected in the first two sections will serve as a basis for the study and interpretation of the visuals found in the articles to be analyzed.

PRESENCE OF THE CANDIDATES IN THE NEWSPAPERS

The Republican candidate's strategies got him 51.9 percent of the 2 463 articles analyzed in the sample, while only 35.6 percent were dedicated to Clinton. Articles about both candidates made up 12.5 percent, as was the case of the three electoral debates on television. Also included in the "both" category are the articles that explain the U.S. electoral process.

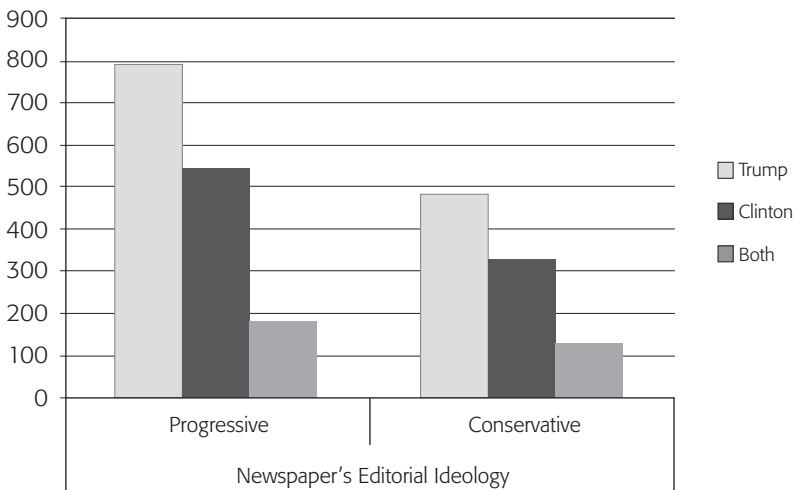
Figure 1 shows that France and Spain devote the most space to the presidential elections. Donald Trump has been at the forefront in each of them. With 435 articles, the French newspapers provide 17.7 percent. The Spanish newspapers are next, with 427 articles and 17.3 percent of the total.



Source: Data developed by the authors.

The decision to stratify the newspapers in the sample as conservative or progressive provides an opportunity to learn about the tendencies of European editorial ideologies. We found that the progressive newspapers were more involved in the electoral campaign, dedicating more attention to it. Articles from the so-called progressive newspapers make up 61.7 percent, compared to 38.3 percent provided by the conservative ones. Despite what one might expect, Donald Trump wins again in both cases. Contrary to all journalistic logic, the progressive newspapers give the Republican candidate more exposure than the conservative newspapers do.

Figure 2
PRESENCE OF THE CANDIDATES IN THE NEWSPAPERS BY EDITORIAL IDEOLOGY

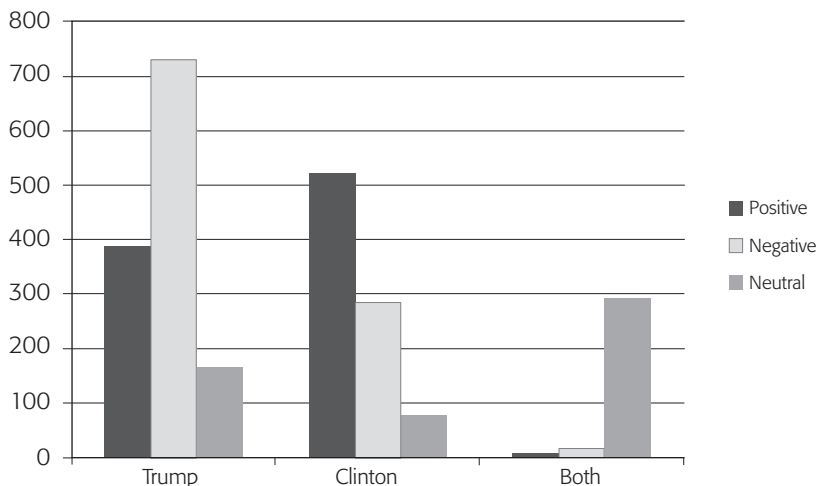


Source: Data developed by the authors.

INFORMATION PROCESSING IN THE NEWSPAPERS

Populist speeches, regardless of their influence on the population, tend to be rejected by the European press. For example, Brexit, and the amazed reaction to its victory on the front pages of newspapers, is very recent. The current phenomenon of Le Pen in France and the memory of the populist speeches of the dictators Hitler, Mussolini, or Franco are still present. We will now analyze the information processing variable, with its positive, negative, or neutral news article values. As before, we will study it by candidate, country, editorial ideology, and newspaper.

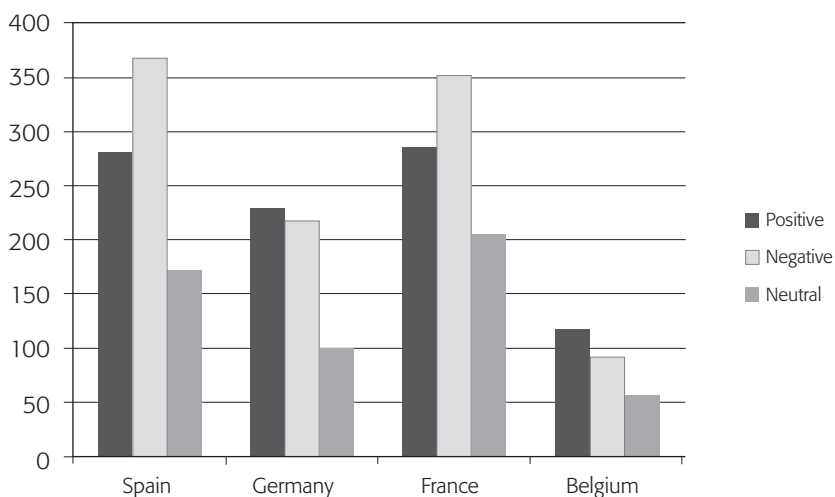
Figure 3
INFORMATION PROCESSING BY CANDIDATE



Source: Data developed by the authors.

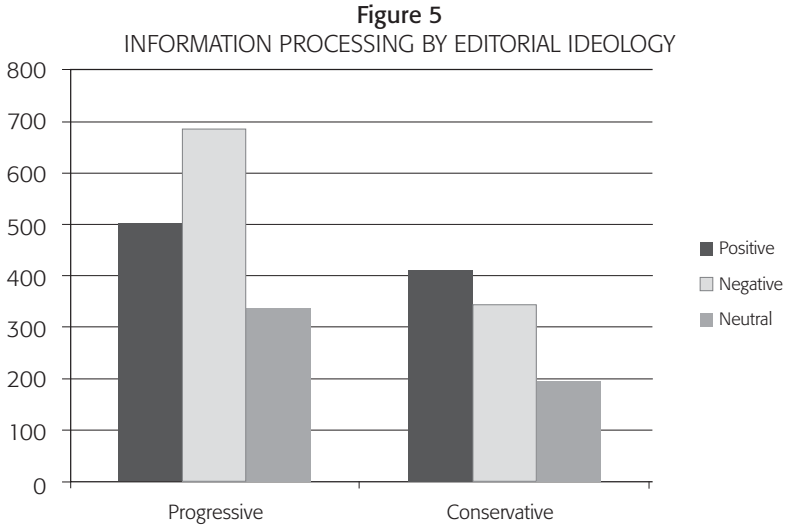
The European press does not like populist messages, and Donald Trump takes first place for negative news articles about him. However, positive news on Trump is noticeably higher than negative news on Clinton.

Figure 4
INFORMATION PROCESSING BY COUNTRY



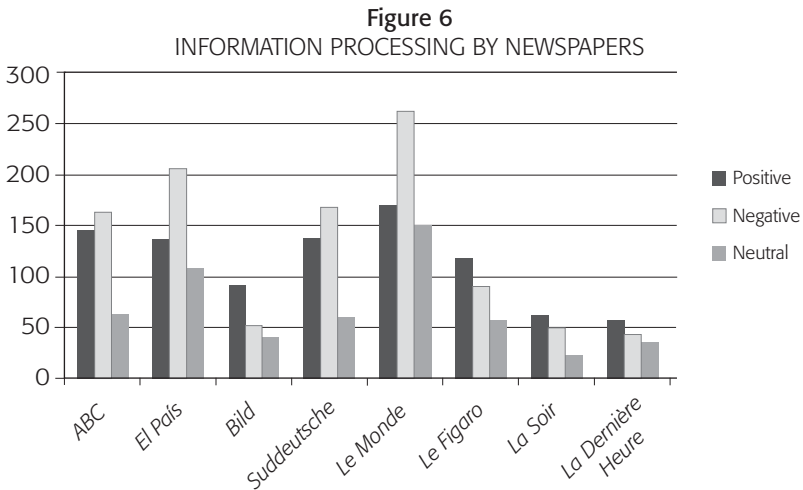
Source: Data developed by the authors.

Unanimity ends for the first time if we analyze the results by country. Germany and Belgium display a higher number of positive news articles about the electoral campaign than France and Spain, who prefer a negative outlook in their editorials.



Source: Data developed by the authors.

While the conservative newspapers base their strategy on positive contributions and news, the progressive newspapers prefer to devote their time and effort to negative news.



Source: Data developed by the authors.

Spain's *ABC* is the only ideologically conservative newspaper that published negative articles in line with the progressive newspapers.

THE IMPORTANCE OF IMAGE FOR CANDIDATES

In today's society, television and, above all, social networks have accustomed the public to consuming messages fast. Rather than reading long electoral programs, people prefer to get clear, concise ideas. Images play an ever more decisive role in this scenario. Parties strive to present strong candidates who seduce voters with their charisma.

The visuals currently used in newspapers, photographs, and videos show the leaders' stage, symbology, companions, expression, or hand position. All these symbols constitute elements of differentiation used to reaffirm identity. Normally, they tend to be made up of the party's emblems, colors, or flags. While it is true that these symbols will strengthen an active supporter's identity with the party, they can be a problem when it comes to capturing new votes among the undecided.

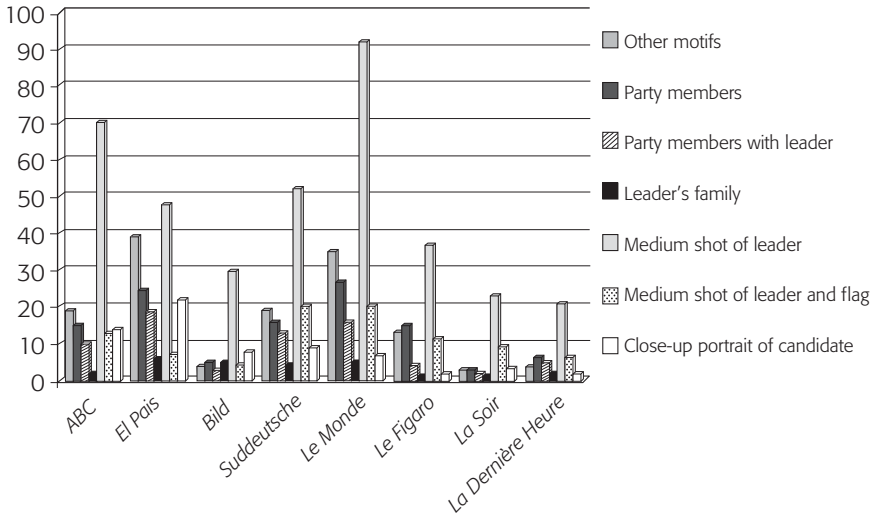
With this in mind, in U.S. elections, national signs have often replaced party signs. This is true for Hillary Clinton, who wore the three colors of the flag at the three presidential debates; red for the first debate, blue for the second, and white for the third.

In the main, two elements have an influence on the formation of the image of the electoral candidates. Firstly, the parties' strategies; they decide on the political actions that the newspapers cover. Public relations activities play a crucial role when organizing events, rallies etc., which, in addition to bringing the candidate closer to his or her supporters and voters, assures media coverage. Secondly, the newspapers' editorial ideology, which determines, through their choice of images, the attitudes and concrete situations they appear in and how prominent each candidate is with respect to his or her opponent. Neither the information nor the visuals are neutral descriptions of reality; everything is perfectly studied and planned in the public relations strategies designed by the candidates (Figures 7 and 8).

"Other motifs" is considered the smallest value; these are visuals not included in the other items because it is impossible to create as many variables as cases. Some of them have a strong meaning, as was the case with the photo published by *Le Figaro* November 5, 2016, showing Leslie Bauman's two-story house painted like the U.S. American flag with a giant figure of the Republican candidate next to it. These photographs are left as anecdotes of the research.

The newspapers use mostly medium shots, which allow for a clear image without sacrificing detail.

Figure 7
 KINDS OF VISUALS OF THE DEMOCRATIC CANDIDATE BY NEWSPAPER



Source: Data developed by the authors.

It can be observed that part of Hillary Clinton’s strategy is to show the support of her party members at rallies and events. The figures of Barack and Michelle Obama or other party colleagues campaigning individually or with her accounted for 21 percent of her visuals. The Democratic candidate wanted to show that her party was behind her.

Another sector that supports her in her appearances included singers, actors, and sports personalities: in short, leaders who set trends and influence opinions.

At a family level, things were very different. No pictures of her daughter appeared in the newspapers analyzed, and Bill Clinton almost never appeared. Her husband’s sexual scandals were detrimental to them, and it was only in the first part of the campaign that he made an appearance.

She was always supported at rallies by an audience that identified with her voter. She aimed to create a close link to the different social groups.

Donald Trump may well have been the exact opposite. Remaining faithful to his slogan “Make America Great Again,” he is surrounded by flags at all times. As the headline in *Le Figaro* on February 3, 2016 reads, “Le trumpisme est un nationalisme renvoyant à l’Amérique des origines” (Trumpism Is a Nationalism Sending America Back to Its Origins), and this is why the flag plays a crucial role in Trump’s stage design. Twenty-one percent of his visuals contain flags or elements representing the nation. Patriotism and nationalism are the central concepts of his speeches.

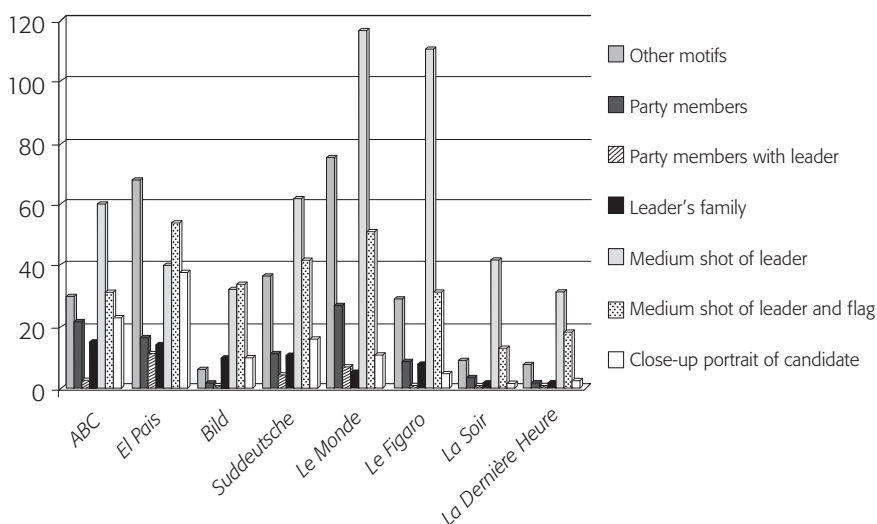
He usually takes the stage alone, sharing it on occasions with his wife and children (5.4 percent) or his vice-presidential running mate (2.3 percent).

Some candidates appear warmer than others; some draw on their personal charisma, while others look to their party for support. The prominence of one demeanor or another is decisive in each candidate's style, as well as in the communication of credibility and trust and in the way of connecting with citizens.

The second element is the editorial ideology of the newspapers. Figures 7 and 8 analyze the image of each candidate in relation to each newspaper.

A significant detail to highlight from Figure 7 is the treatment that left-leaning newspapers *El País* and *Le Monde* give the visuals of "Party Members" or "Party Members with Leader." In both cases the newspapers promote the presence of Clinton. In contrast, the German tabloid *Bild* publishes almost no visuals of this type. For *Bild*, the rallies of Barack and Michelle Obama did not exist. *Bild* limits itself to medium shots of the Democratic leader.

Figure 8
KINDS OF VISUALS OF THE REPUBLICAN CANDIDATE BY NEWSPAPER



Source: Data developed by the authors.

The left-leaning Spanish newspaper *El País* likes to accompany its most critical articles with the "close-up portrait shot of candidate," always showing an angry or contorted face (15.7 percent).

But in reality, Donald Trump's strategy has been successful in the European press. Turning, again, to *El País*, it is especially surprising that the most published image is the one of Trump with the U.S. flag (22.3 percent). This newspaper's headlines are very critical, as mentioned earlier, but the visuals can be considered positive and in keeping with the Republican candidate's strategic line of patriotic nationalism. The other newspapers that publish pictures of the candidate with the flag are the left-leaning *Le Monde* and *Suddeutsche*.

This detail confirms that the Trump cabinet's campaign strategies achieved their objectives. The power of visuals rises above the newspapers' editorial ideologies.

CONCLUSIONS

The emergence of new technologies and the increased use of visuals offer extensive communicative benefits and multiply public relations opportunities. For public relations, all this has meant an improvement in speed, interaction, and actions aimed at stakeholders.

The digital newspapers' images in their photograph or video formats are an unbeatable source of information with which to analyze the electoral campaigns. U.S. American campaign offices and politicians take this into account and know that these images speak for themselves.

One example is Trump, who reflects in the newspaper visuals a charisma and a constant tone of euphoria that his rival does not possess. This is combined with simple language that reaches the entire population, regardless of their educational or cultural level. In times of crisis and loss of jobs and purchasing power, citizens want politicians to provide solutions to their problems. It is precisely in these moments when simple, populist messages have a greater impact on the population. The Republican candidate's message roused U.S. Americans' pride in what is now called Trumpist nationalism (Stein, 2017; Visser, Book, and Volk, 2017). In this way, the message was conveyed that a successful businessman would solve the country's problems. Recovering traditional values is his objective, all summed up in a simple but powerful slogan "Make America Great Again." What better way to act out your slogan than kissing the U.S. American flag at rallies?

Hillary Clinton is completely the opposite. She has perfect knowledge of the establishment and unbeatable political preparation. Her party supports her and was in office at the time, with the charismatic Barack Obama as president. The newspapers showed photographs of her at rallies, surrounded by people, supporters from her party, young, adults, women, and men. She preferred to be next to a party colleague

at a rally with people in the background than alone with flags like her rival. The rallies of Michelle Obama, a well-loved woman, (Burrell, Elder, and Frederick, 2011), provided the perfect setting. Clinton's strategies were well defined; her image and dramatization well maintained. It is true that show business plays a greater and greater role in United States election campaigns.

In answering RQ₁, it can be concluded that three of the four digital newspapers with conservative tendencies coincide in their editorial ideology with the Republican Party and its candidate. The German newspaper *Bild*, followed by *Le Figaro*, are particularly staunch supporters of the Republican candidate. They almost totally ignored the Obama family's rallies in their articles and pictures, and their headlines were in synch with their pictures. By contrast, Spain's *ABC* newspaper distanced itself from Trump starting in September 2016.

With respect to RQ_{1,2}, sure enough, the findings suggest that the newspapers with progressive editorial ideologies have supported the Democratic candidate. However, it is true that seeking maximum journalistic accuracy has provided a lot of information about the emails and Clinton's problems with the FBI or WikiLeaks, giving a negative image of her.

With respect to RQ_{1,3}, about whether newspapers devote more articles and space in their publications to the candidates who share their ideology, the findings show that the progressive newspapers have devoted more articles to criticizing the Republican candidate than to talking about Clinton. Messages against immigration or his treatment of women, among many others, caused the progressive newspapers to devote all their time to criticizing Trump. In contrast, the three conservative newspapers support the candidate who shares their ideology.

In answering RQ₂, Trump's populist messages and the controversy he generated caused both the progressive and the conservative newspapers to write mostly about Trump, earning him unprecedented exposure.

The public relations strategies based on symbolization and dramatization used by the candidates in the U.S. presidential election campaign are reflected in the photographs and videos found in the newspapers. The RQ₃ is affirmative. The strategies designed by the campaign offices and their impact on the images of our digital newspapers are confirmed, especially with regard to Donald Trump. We have shown that the visual used on many occasions contradicts the title of the article. Trump provides us with an example: kissing the flag, or taking one everywhere, is one of the strongest symbols of patriotism, and this image of Trump is captured to perfection. The progressive digital newspapers are the ones that use this resource most. Therefore, whether the title of the article is for or against, the image published is the one that the candidate designed.

We have found that the candidates' stage design has indeed been perfectly reflected by the newspapers.

After analyzing the newspapers from the four countries, we reached two main conclusions. The first is that the role of the cabinets in developing and carrying out their public relations strategies has been a total success; the digital newspapers studied have captured them fully. The second is that the progressive newspapers analyzed have not been able to interpret the images that they included in their articles. As a result, these photographs or videos have gone against the critical ideology of the published article. In these cases, the editors of the newspapers and the journalists responsible for writing the news stories have to pay more attention to the value of visuals.

BIBLIOGRAPHY

AHMADIAN, SARA, SARA AZARSHAHI, and DELROY PAULHUS

2017 "Explaining Donald Trump via Communication Style: Grandiosity, Informality, and Dynamism," *Personality and Individual Differences*, no. 107, pp. 49-53, DOI: 10.1016/j.paid.2016.11.018.

ASHCROFT, ANTON

2016 "Donald Trump: Narcissist, Psychopath or Representative of the People?" *Psychotherapy and Politics International*, vol. 14, no. 3, pp. 217-222, DOI: 10.1002/ppi.1395.

BACCHETTA, PAOLA

2002 "Book Review: Gender Ironies of Nationalism: Sexing the Nation," *Cultural Geographies*, vol. 9, no. 3, pp. 367-368, DOI: 10.1177/147447400200900312.

BERROCAL GONZALO, SALOME, EVA CAMPOS DOMÍNGUEZ, and MARTA REDONDO GARCÍA

2012 "Comunicación política en Internet: la tendencia al 'infoentretenimiento' político en 'YouTube,'" *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, vol. 18, no. 2, pp. 643-659, DOI: 10.5209/rev_esmp.2012.v18.n2.41037.

BURKE, KENNETH

1989 *On Symbols and Society*, Chicago, The University of Chicago Press.

BURRELL, BARBARA, LAUREL ELDER, and BRIAN FREDERICK

2011 "Polls and Elections: From Hillary to Michelle: Public Opinion and the Spouses of Presidential Candidates," *Presidential Studies Quarterly*, vol. 41, no. 1, pp. 156-176, DOI: 10.1111/j.1741-5705.2010.03835.

CAMPOS DOMÍNGUEZ, EVA, LIDIA VALERA ORDAZ, and GUILLERMO LÓPEZ GARCÍA

2015 "Emisores políticos, mediáticos y ciudadanos en Internet: hacia un nuevo marco comunicativo en la jornada de reflexión en España," *História, Ciências, Saúde-Manguinhos*, vol. 22, pp. 1621-1636, DOI: 10.1590/s0104-59702015000500005.

COLLINS, ELIZA

2016 "Trump's 'Winning Temperament' Dominated Facebook, Twitter-Big League," *USA Today*, September 27, <https://www.usatoday.com/story/news/politics/onpolitics/2016/09/27/trumps-winning-temperament-won-facebook-twitter/91157680/>.

DE LAS HERAS-PEDROSA, CARLOS, FRANCISCO J. PANIAGUA ROJANO,

CARMEN JAMBRINO MALDONADO, and PATRICIA IGLESIAS SÁNCHEZ

2017 "Image of U.S. Presidential Candidates in Spanish Digital Press," *Revista Latina de Comunicación Social*, vol. 72, pp. 975-997, DOI: 10.4185/RLCS-2017-1203

DODD, MELISSA D., and STEVE J. COLLINS

2017 "Public Relations Message Strategies and Public Diplomacy 2.0: An Empirical Analysis Using Central-Eastern European and Western Embassy Twitter Accounts," *Public Relations Review*, vol. 43, no. 2, pp. 417-425, DOI: 10.1016/j.pubrev.2017.02.004.

EUROTOPICS

2017 "Media Index," *The International Federation of Audit Bureaux of Certification (IFABC)*, <http://www.ifabc.org/>, accessed June 12, 2017.

GÖKARIKSEL, BANU, and SARA H. SMITH

2016 "'Making America Great Again?': The Fascist Body Politics of Donald Trump," *Political Geography*, vol. 54, pp. 79-81, DOI: 10.1016/j.polgeo.2016.07.004.

GOODELL, JOHN, and SAMY VÄHÄMAA

2013 "U.S. Presidential Elections and Implied Volatility: The Role of Political Uncertainty," *Journal of Banking and Finance*, vol. 37, no. 3, pp. 1108-1117, DOI: 10.2139/ssrn.2014823.

HALE, BRENT J., and MARÍA E. GRABE

2018 "Visual War: A Content Analysis of Clinton and Trump Subreddits during the 2016 Campaign," *Journalism and Mass Communication Quarterly*, vol. 95, no. 2, pp. 449-470, DOI: 10.1177/1077699018766501.

HARRIS, REBECCA

2015 "How Digital Is Affecting Attention Spans," *Marketing*, May 19, <http://marketingmag.ca/consumer/how-digital-is-affection-attention-spans-146742/>.

HAZLETON, VINCENT

1993 "Symbolic Resources Processes in the Development and Use of Symbolic Resources," in W. Armbrrecht, H. Avenarius, and U. Zabel, eds., *Image und PR*, pp. 87-100, DOI: 10.1007/978-3-322-85729-3_6.

HAZLETON, VINCENT, and LARRY W. LONG

1988 "Concepts for Public Relations Education, Research and Practice: A Communication Point of View," *Central States Speech Journal*, vol. 39, no. 2, pp. 77-87, DOI: 10.1080/10510978809363239.

IHLEN, OYVIND

2011 "On Barnyard Scrambles: Toward a Rhetoric of Public Relations," *Management Communication Quarterly*, vol. 25, no. 3, pp. 455-473, DOI: 10.1177/0893318911409533.

KRIPPENDORFF, KLAUS

1990 *Metodología de análisis de contenido. Teoría y práctica*, Barcelona, Paidós.

LEE, JAYEON, and YOUNG-SHIN LIM

2016 "Gendered Campaign Tweets: The Cases of Hillary Clinton and Donald Trump," *Public Relations Review*, vol. 42, no. 5, pp. 849-855, DOI: 10.1016/j.pubrev.2016.07.004.

LOSADA DÍAZ, JOSÉ C.

2002 "Los medios de comunicación como generadores de imagen corporativa: los públicos internos," *Comunicación y Sociedad*, vol. 15, no. 2, pp. 95-113, <http://dadun.unav.edu/bitstream/10171/8003/1/20100226131610.pdf>.

MARSHALL, P. DAVID

2010 "The Promotion and Presentation of the Self: Celebrity as Market of Presentational Media," *Celebrity Studies*, vol. 1, no. 1, pp. 35-48, DOI: 10.1080/1939239090351957.

NAEGELE, KASPAR, and ERVING GOFFMAN

1956 "The Presentation of Self in Everyday Life," *American Sociological Review*, vol. 21, no. 5, pp. 631-632, DOI: 10.2307/2089106.

ROSS, ANDREW S., and DAMIAN J. RIVERS

2017 "Digital Cultures of Political Participation: Internet Memes and the Discursive Delegitimization of the 2016 U.S. Presidential Candidates," *Discourse, Context and Media*, vol. 16, pp. 1-11, DOI:10.1016/j.dcm.2017.01.001.

RUSSELL, KAREN M., and MARGOT O. LAMME

2016 "Theorizing Public Relations History: The Roles of Strategic Intent and Human Agency," *Public Relations Review*, vol. 42, no. 5, pp. 741-747, DOI: 10.1016/j.pubrev-2016.04.002.

SOTELO ENRÍQUEZ, CARLOS

2008 *Introducción a la comunicación institucional*, Barcelona, Ariel.

STEIN, RANDY

2017 "'Trumping' Conformity: Urges towards Conformity to Ingroups and Non-conformity to Morally Opposed Outgroups," *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 70, pp. 34-40, DOI: 10.1016/j.jesp.2016.12.007.

TAYLOR, MAUREEN

2011 "Building Social Capital through Rhetoric and Public Relations," *Management Communication Quarterly*, vol. 25, no. 3, pp. 436-454, DOI: 10.1177/0893318911410286.

TOTH, ELIZABETH

2009 "The Case for Pluralistic Studies of Public Relations: Rhetorical, Critical and Excellence Perspectives," in Robert Heath, Elizabeth Toth, and Damion Waymer, eds., *Rhetorical and critical approaches to public relations II*, New York, Routledge, pp. 48-60.

VAN DER MEER, TONI G. L. A.

2016 "Automated Content Analysis and Crisis Communication Research," *Public Relations Review*, vol. 42, no. 5, pp. 952-961, DOI: 10.1016/j.pubrev.2016.09.001.

VISSER, B. A., A. S. BOOK, and A. A. VOLK

2017 "Is Hillary Dishonest and Donald Narcissistic? A HEXACO Analysis of the Presidential Candidates' Public Personas," *Personality and Individual Differences*, vol. 106, no. 1, pp. 281-286, DOI: 10.1016/j.paid.2016.10.053.

WERDER, K. P.

2006 "Responding to Activism: An Experimental Analysis of Public Relations Strategy Influence on Attributes of Publics," *Journal of Public Relations Research*, vol. 18, no. 4, pp. 335-356, DOI: 10.1207/s1532754xjpr1804_3.



ANÁLISIS DE ACTUALIDAD / CONTEMPORARY ISSUES

La ventaja competitiva de México en el TLCAN: un caso de dumping social visto desde la industria automotriz
Alex Covarrubias V.

Florida en el fiel de la balanza: el Sunshine State en las elecciones presidenciales estadounidenses
Ernesto Domínguez López

La ventaja competitiva de México en el TLCAN: un caso de *dumping* social visto desde la industria automotriz

Mexico's Competitive Advantage in NAFTA: The Auto Industry, a Case of Social Dumping

ALEX COVARRUBIAS V.*

RESUMEN

Las negociaciones para un nuevo TLCAN han puesto el foco de atención en la industria automotriz mexicana (IAM). Con una participación cada vez mayor en los mercados, empleos e inversiones de cartera en la región y al dar cuenta del 90 por ciento del déficit comercial de Estados Unidos con México, la IAM es una pieza clave para la conformación de un nuevo TLCAN. El presidente Trump ha hecho de la IAM el blanco de sus críticas, pues la considera el mejor ejemplo de un tratado mal instrumentado por su país. De ahí que sea oportuno buscar nuevas explicaciones sobre las bases de la ventaja competitiva de la IAM. Este estudio se fundamenta en teorías del ciclo de negocios e inversiones y en conceptos de anclaje de mercado e institucional para evaluar las condiciones de competitividad de la IAM bajo el TLCAN. Su propuesta es que la IAM ha funcionado bajo políticas de *dumping* social, por lo que su posición en los mercados regionales y globales se basa en fuentes no legítimas de ventaja comparativa.

Palabras clave: TLCAN, industria automotriz, *dumping* social, renegociaciones, trabajo y salarios.

ABSTRACT

The negotiations of a new NAFTA have focused attention on the Mexican auto industry. With increasing participation in the region's markets, jobs, and portfolio investment and, as 90 percent of the U.S. trade deficit *vis-à-vis* Mexico, this industry is key for formulating a new NAFTA. President Trump has targeted it for criticism, considering it the best example of a treaty that has been bad for his country. That is why it is appropriate to look now at new explanations for the basis for the Mexican auto industry's competitive advantages. This study is based on theories of business and investment cycles and concepts of market and institutional anchoring to evaluate the conditions for auto industry competitiveness under NAFTA. It argues that the sector has operated under political conditions of social dumping, basing its position in regional and global markets on illegitimate sources of comparative advantage.

Key words: NAFTA, auto industry, social dumping, renegotiations, work and wages

* Profesor, El Colegio de Sonora, <alex_cv2010@hotmail.com>.

La investigación base de este estudio se efectuó con fondos del Programa de Redes Temáticas del Conacyt y de la Red Innovación y Trabajo en la Industria Automotriz Mexicana (RedIam, Proy. Ref. 2944216). El autor agradece cumplidamente este apoyo, así como las valiosas observaciones de los dictaminadores anónimos, que permitieron integrar una mejor versión.

INTRODUCCIÓN

La automotriz exhibe como ninguna otra industria los resultados de los claroscuros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Antes del tratado, la industria automotriz mexicana (IAM) era una industria dividida entre plantas antiguas con ventas limitadas al mercado interno y plantas modernas colocadas en la frontera norte para exportar al mercado de Estados Unidos. Hasta el primer lustro del 2000, los impactos del TLCAN sobre la industria fueron limitados, pero a partir de la segunda mitad de la década, la IAM recibió un impulso extraordinario. Particularmente a partir de la crisis financiera global que frenó a la industria en 2008-2009, la IAM tomó tasas de crecimiento del 7 por ciento promedio anual hasta 2017. Se prevé que siguiendo este ritmo, al finalizar la década, México estará manufacturando un tercio del producto de Norteamérica pasando a ser la nueva capital automotriz de la región (Muller, 2016).

México es hoy día uno de los polos de exportación más dinámicos del globo; es el sexto productor mundial en la industria terminal –el primero de América Latina– y el cuarto exportador global –y el primero hacia Estados Unidos–. Su ascenso ha ocurrido en tanto que los corporativos de este país han colocado una buena cantidad de empleos e inversiones y la industria de Canadá ha perdido terreno. Los especialistas han señalado como factores explicativos del auge de la IAM la frontera y cercanía con el mercado de Estados Unidos, el TLCAN, la amplia gama de tratados comerciales internacionales firmados por el país, la infraestructura logística y de proveeduría construida en décadas de industria y sus costos menores asociados al trabajo (Dussel Peters, 2017; Carrillo, 2016; Ruiz Durán, 2016; Álvarez *et al.*, 2014; Covarrubias *et al.*, 2016). En este estudio se postula que el trabajo barato y un peso depreciado han sido los factores clave de atracción alrededor de los que otros gravitan. El estudio mantiene que estos factores representan políticas de dumping social que se instrumentan para construir una ventaja competitiva en ausencia de bases sistemáticas de competitividad, es decir, ventajas espurias en el lenguaje de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2017). De acuerdo a esta misma institución, las ventajas espurias se esgrimen cuando no existe una política estructurada para la construcción de capacidades basada en el desarrollo de tecnologías e innovaciones junto con el escalamiento de capitales humanos; son ventajas que rompen con las reglas del comercio libre y el juego limpio. El argumento se especifica como sigue: “En la actualidad, los trabajadores de la IAM reciben 2.3 dólares por hora. Menos del 90 por ciento que sus pares estadounidenses. Es una cantidad del 59 por ciento menor a la que recibieron una década atrás, por lo que el costo salarial ha descendido alrededor del 5 por ciento promedio anual durante la década del mayor auge de la industria en su historia” (CEPAL, 2017).

La teoría económica y social identifica tres casos principales bajo los que los salarios pueden descender en condiciones de libre mercado. Ninguno de estos se encuentra en la IAM:

1. Presencia de la etapa contractiva o recesiva del ciclo económico. Contrario a ello, como se notó antes, el estudio demuestra que la IAM ha estado creciendo a una tasa del 7 por ciento promedio en la década. Por lo tanto, en la IAM, el funcionamiento del ciclo productivo se ha roto en la medida en que los salarios se comportan como si la inversión y los empleos estuvieran cayendo. Así ni el ciclo keynesiano de crecimiento ni las versiones neoclásicas de la Escuela Austriaca de él funcionan en el caso de la IAM (Keynes, 1930), como tampoco funcionan las relaciones de equilibrio marginal de los mercados de oferta y demanda de empleo y salarios (Hicks, 1932).
2. Niveles descendentes de productividad. El estudio reúne evidencia primaria para demostrar que la productividad del trabajo ha estado creciendo a una tasa del 9 por ciento anual de 2007 en adelante. De ahí que en el modelo de la IAM se han interrumpido las propiedades de las relaciones básicas entre productividad y salarios mientras se ahonda la brecha que separa a uno y otro. ¿El resultado? En la IAM no tienen lugar las remuneraciones de eficiencia (Leibenstein, 1957; Solow, 1979), como no tiene lugar el ciclo de negocios Shumpeteriano de innovación, productividad y desarrollo (Shumpeter, 1934).
3. Ausencia de estructuras y regulaciones que normen la relación entre gerencias y trabajadores organizados y/o que protejan al trabajo. México tiene una de las legislaciones laborales más protectoras del empleo y de los derechos sociales-colectivos entre los países de la OCDE. El 100 por ciento de las plantas automotrices terminales se encuentran sindicalizadas, y México ha ratificado siete de las ocho Convenciones Fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) –mientras que Estados Unidos, a manera de comparación, sólo ha ratificado dos. Por lo tanto, desde una perspectiva polanyiana, el país tiene las leyes laborales, las estructuras de representación y la legislación social necesaria para controlar las fuerzas del mercado (Polanyi, 1989). Sin embargo, las relaciones de trabajo en la IAM funcionan exactamente en sentido opuesto, en tanto las firmas establecen el tipo de remuneraciones, relaciones y condiciones de trabajo que desean (Bensusán y Covarrubias, 2016; Covarrubias, 2014). La implicación más inmediata es que hay un problema extendido de aplicación de la ley en el país donde la función de remuneración salarial de justicia tampoco tiene lugar en la IAM (Akerlof, 1982).

En suma, no es sólo que México ha creado un subsidio a la exportación automotriz a través de trabajo barato y la contención de los estándares laborales (Roosendaal, 2002), es que la situación de la IAM conforma el caso más estricto de *dumping* social. Esto es, políticas y prácticas que, como establece Bernaciak (2014: 16), “[...] son emprendidas por partes interesadas en el mercado con el objeto de socavar o evadir las regulaciones sociales existentes y así ganar una ventaja competitiva”.

La llegada de Trump al gobierno de Estados Unidos y sus críticas a un TLCAN que ha permitido la fuga de empleos e inversiones en busca de los salarios bajos de México, así como el arribo de Andrés Manuel López Obrador (AMLO) al gobierno con la promesa de democratizar los sindicatos e incrementar los salarios, han creado una expectativa de cambios de monta en la IAM y sus relaciones de empleo. El estudio ofrece una valoración sobre sus posibles cursos.

Los costos laborales no son un asunto menor en la industria, contra el argumento que pretende restar importancia a su rol en los factores de localización. Un estudio de KPMG (2016) demuestra que los costos laborales representan la categoría mayor entre “los factores sensitivos de localización” de las firmas en la industria, pues dan cuenta de entre el 40 y el 57 por ciento de dichos costos totales,¹ de manera que las implicaciones del trabajo barato en México deben de ser mejor evaluadas. Por otra parte, durante estos años de auge industrial, el peso mexicano continúa devaluándose siguiendo una tendencia histórica que viene desde los setenta, y que da una devaluación acumulada del 2500 por ciento. Puesto que por medio de una moneda devaluada un país consigue bienes y servicios más baratos, que incrementa su demanda de exportaciones y su atractivo para flujos directos de inversión (inversión extranjera directa, IED) (Herrera-Echeverry *et al.*, 2015), no hay duda que un peso devaluado sucesivamente ha hecho más económica la manufactura de vehículos y auto partes en México (Center for Automotive Research, 2016).

La investigación base de este trabajo proviene de evidencia primaria recogida en el campo industrial por el autor en los pasados tres años. Para ello, utilizó métodos cualitativos que incluyeron grupos focales, entrevistas y análisis de documentos primarios obtenidos en los lugares de trabajo. Los grupos focales fueron dos, cada uno integrado por doce trabajadores del auto. En ellos se discutió sobre su bienestar subjetivo y satisfacción en el trabajo. Las entrevistas se efectuaron con diez directivos de plantas automotrices correspondientes a las firmas con mayores operaciones en Norteamérica y cuatro directivos de gobierno relacionados con el sector, incluyendo

¹ Los otros factores sensitivos y sus rangos son como sigue: costo de capital (el 11 al 25 por ciento); impuestos (el 10 a 18 por ciento); transportación (el 6 al 21 por ciento); servicios (el 2 al 7 por ciento); y compra o renta de instalaciones (el 2 al 5 por ciento) (KPMG, 2016).

instituciones como ProMéxico y la Secretaría de Economía (SE). Se indagó sobre los factores de competitividad y productividad de la industria, así como sobre el TLCAN. Se efectuó también un análisis de datos y revisión de una gama extensa de estudios académicos y de negocios, estadísticas de la industria y revistas especializadas. El análisis de datos primarios incluyó la revisión de contratos colectivos de trabajo de dieciocho plantas armadoras con operaciones en México.

La estructura de exposición es como sigue. La sección primera exhibe el desarrollo de la IAM durante la existencia del TLCAN. Elabora sobre la densa red de tratados internacionales firmados por el país para constituirse en plataforma de exportación y cómo el TLCAN es la pieza central de éstos. La segunda, focaliza en los costos laborales en la IAM; exhibe la evidencia encontrada en los contratos colectivos y confronta la evidencia proveniente de los grupos focales; muestra que la compresión de costos laborales ha hecho de la IAM una de las industrias más rentables del globo. La sección tercera se dirige a demostrar que la IAM constituye un caso de políticas de dumping social confrontando con evidencia cada una de las tres situaciones identificadas por la teoría económica y social como causantes de la baja de salarios. Desarrolla también la evolución del valor del peso mexicano y su lugar en la competitividad de la industria. La sección cuarta estudia los mecanismos que utilizan las agencias de gobierno y entidades privadas para, junto con sindicatos que venden los contratos, evitar la aplicación de las leyes laborales y mantener deprimidos los salarios; aborda también los cambios a las instituciones laborales y salarios que se abren con la llegada de AMLO y las presiones de Trump sobre la industria. La sección última resume los hallazgos y sitúa sus implicaciones en el marco de las renegociaciones actuales para ajustar el TLCAN.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA, TRATADOS COMERCIALES Y EL TLCAN

México no es competitivo en infraestructura de comunicaciones, servicios (energéticos a educativos) e instalaciones, y califica con números moderados en impuestos y costos de capital –el grueso de variables que se agrupan para definir la ventaja competitiva de una jurisdicción determinada (KPMG, 2016)–. Por eso, mientras el país ha avanzado tomando la posición de “taller de Norteamérica”, el sistema de puertos, carreteras, ferrocarriles y de transporte aéreo se viene estresando. Los 3145 kilómetros de frontera continental entre México y Estados Unidos, junto con las fronteras de 29 kilómetros de Océano Pacífico y 19 del Golfo de México ayudan, pero no compensan por completo aquellas deficiencias. Los costos de transportación en el país son un 40 por ciento mayores que en Estados Unidos, al igual que lo son en energía

eléctrica y gas (Menk y Swiecki, 2016). A ello se adicionan las tasas de criminalidad e inseguridad que obliga a las empresas y al resto de actores productivos a elevar los gastos por pólizas de seguros, protección y pérdidas. Considérese que México toma la posición veintidós entre los países más peligrosos en el mundo –y una de las primeras entre los países de OCDE– según el Índice de Paz Global (Institute for Economics and Peace, 2016).

A pesar de todo, el país califica como una de las tres economías líderes para la localización internacional de negocios por su rentabilidad, sólo atrás de China e India (KPMG, 2012-2016). De manera que la pregunta de investigación pertinente es ¿cómo o debido a qué factores toma México tal posición? Una parte de la respuesta se encuentra en el TLCAN y los tratados internacionales del país que han permitido exportar hacia el mercado de Estados Unidos libre de tarifas.

El avance de la industria en el marco del TLCAN

La industria automotriz mexicana es la gran ganadora en el TLCAN. Al cumplirse veintitrés años del tratado, la producción de autos en la región se incrementó en un 12 por ciento –de 15.6 millones en 1994 a 17.4 millones en 2014–; en el caso de México, el incremento fue del 166 por ciento. En este periodo, México y Canadá no sólo cambiaron posiciones, sino que la contribución de México al mercado de Norteamérica ha crecido notablemente.

En efecto, en 1990, México manufacturó el 6 por ciento de la producción total automotriz de Norteamérica, en tanto Estados Unidos y Canadá fabricaron los mayores porcentajes: el 78 y el 16 por ciento, respectivamente. Con el TLCAN la historia cambió: en 2000, México ya había doblado la producción del sector. Mas –de nuevo–, el gran impulso vendría con el quiebre de la última crisis global. Desde entonces, la producción de la IAM se ha incrementado como antes notamos. En un contexto donde la producción en Canadá se ha desplomado y en Estados Unidos ha crecido menormente, la IAM ha ganado creciente preeminencia en el total de la región del TLCAN. De ahí que al cierre de 2017 México generó el 23 por ciento de la producción regional, mientras que Estados Unidos aportó el 64 por ciento y Canadá el restante 13 por ciento (véase el cuadro 1).

Los mercados de empleo han seguido de cerca estas trayectorias. En 1999, Estados Unidos ocupó 1100000 trabajadores en esta industria, 390000 de ellos en el sector terminal. Para 2009, la cantidad se había reducido a la mitad. Y aun cuando en los últimos años se han recuperado para sumar 945 000 empleos en 2016 (211 000 en el sector terminal y 734 000 en la producción de partes y componentes), a lo largo de estas dos

décadas los empleos perdidos ascienden al 17 por ciento. Debe notarse que los empleos del sector terminal (el 22 por ciento del total) son mucho menos proporcionalmente a los existentes en décadas previas, cuando llegaban a sumar entre el 35 y el 40 por ciento del total. Siendo los empleos mejor pagados, éstos son los que subyacen el debate promovido por la administración Trump al subrayar la fuga de empleos altamente calificados a México, para adoptar ingresos extraordinariamente más bajos.

Cuadro 1
NORTEAMÉRICA. PRODUCCIÓN DE CARROS Y VEHÍCULOS COMERCIALES
(MILLONES DE UNIDADES)

Año	Canadá	Estados Unidos	México	Norteamérica
1990	2	9.8	0.8	12.6
1997	2.3	12.1	1.4	15.8
2000	3	12.8	1.9	17.7
2007	2.6	10.8	2.1	15.5
2017	2.2	11.2	4.0	17.4

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA (2017).

Contrario a ello, en México el empleo automotriz ha crecido sostenidamente. En particular a lo largo de la última década, el mercado de trabajo se ha incrementado año con año, por lo que ahora se acercan a 900 000 empleos –809 000 en autopartes y 89 000 en fábricas armadoras–. Más aún, un millón más de empleos se ubican en servicios de reparación, mantenimiento y comercio automotriz (AMIA, 2018).

Los intercambios comerciales son la otra pieza por acomodar en este análisis. El TLCAN aceleró el flujo de bienes y servicios en la región entera, pero más entre Estados Unidos y México. De 1993 a 2016, el comercio entre ambas naciones se incrementó más de cinco veces y la balanza comercial de Estados Unidos emigró de un superávit de 1600 millones de dólares a un déficit de 64 300 millones (véase el cuadro 2). El hecho es que el sector automotriz da cuenta casi por completo de estos desequilibrios comerciales. De 1993 a 2016, el déficit comercial de Estados Unidos con México en el sector se ha multiplicado veinte veces; el comercio de vehículos da cuenta de dos tercios de ese déficit, y el tercio restante lo toma el subsector de partes y componentes automotrices. En el mismo sentido, el déficit de Canadá con México se ha incrementado cinco veces durante estos veintitrés años (véase el cuadro 3). De aquí se explica cómo la industria automotriz ha devenido en la pieza más crítica de las renegociaciones del TLCAN.

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance
1993	41 580	39 917	1 663
2016	229 701	294 055	-64 354

Fuente: Elaboración propia con datos de U. S. Census Bureau (2017).

Comercio bilateral	1993	2016	Change	% cambio
Estados Unidos con Canadá				
Vehículos	-19	-20.6	-2.1	
Partes	\$8	\$12	\$5	
Total	-10.6	-8.2	\$2	23%
Estados Unidos con México				
Vehículos	-3.5	-45.1	-41.6	
Partes	-0.1	-23.8	-23.7	
Total	-3.6	-68.9	-65.3	-1814%
Canadá con México				
Vehículos	-0.7	-4.8	-4.1	
Partes	-0.9	-3.9	-3	
Total	-1.6	-8.7	-7.1	-444%

Fuente: Adaptado de UAW (2017).

Libre comercio y mercado de Estados Unidos

Uno de los aciertos del TLCAN es que afianzó como ventaja competitiva la cercanía y vasta frontera de 3145 kilómetros con Estados Unidos, la cual abate los costos de logística de transporte.² Es una evolución que ha supuesto su consolidación como plataforma de exportación confiable, calificada y barata primariamente para el mercado

² En esta calificación coinciden tanto las mayores consultoras especializadas de la industria automotriz como académicos expertos del sector. Sobre las primeras: KMPG, 2014 y AlixPartners, 2011. Sobre las segundas puede verse Ruiz Durán, 2016, entre otros.

de Norteamérica. EL TLCAN se complementa por una amplia red de tratados y acuerdos comerciales promovida por México en las últimas décadas. Suman diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países, treinta y dos acuerdos recíprocos de promoción, y protección de inversiones firmados con treinta y tres países, además de nueve acuerdos comerciales de complementariedad económica dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) (para una lista de estos tratados y acuerdos véase ProMéxico, 2018). A esto se suma la presencia del país en la Organización Mundial del Comercio, el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, y en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. Esta red permite a la IAM acceso a los mercados de noventa países, con puertos a los océanos Atlántico y Pacífico, que representan el 60 por ciento del mercado mundial y asegura a los corporativos automotrices evitar tarifas y restricciones arancelarias en cuarenta y cuatro naciones, y el 47 por ciento del mercado global de vehículos nuevos (según estimaciones a 2015 de Menk y Swiecki, 2016). Estimaciones adicionales de Menk y Swiecki (2016: 17) advierten que, tan sólo en 2014, los tratados comerciales para el sector de México con la Unión Europea y países de América Latina evitaron a los corporativos tarifas por 1 170 millones de dólares. El ahorro por vehículo exportado desde México a la Unión Europea gracias a estos tratados se estima en 2500 dólares.³

En estricto, es el mercado de Estados Unidos la locomotora que ha jalado el auge automotriz del país, porque –por ejemplo, en 2016–, si bien el 82.5 por ciento de la producción de autos fue al exterior, el 68 por ciento se dirigió a Estados Unidos y el 8 por ciento a Canadá. Como lo expresó Sergio Marchionne, director ejecutivo (CEO, *chief executive officer*) de Fiat Chrysler Automobiles (FCA), al referir la posibilidad de que Trump termine con el TLCAN e imponga tarifas a la exportación de autos de México: “La realidad es que la industria mexicana se ha construido por muchos años para acceder al Mercado de Estados Unidos. Si ese mercado no va a estar ahí más, las razones para su existencia estarán en juego” (Carey, 2017).

Esa lógica se extiende a los más de dos mil quinientos proveedores automotrices que operan en México, mismos que realizan millones de intercambios comerciales intra-firma año con año para mover partes y componentes a través de las fronteras de la región y hacer posible la manufactura de vehículos.

³ Estimaciones sobre un auto sedán mediano con precio de mercado promedio de veinticinco mil dólares (Menk y Swiecki, 2016).

LOS COSTOS LABORALES BAJOS Y A LA BAJA

El estudio de Menk y Swiecki en 2016 documenta ahorros de 674 dólares por vehículo por concepto de pagos al trabajo en la IAM. Este cálculo es conservador. El problema de las remuneraciones en la industria es más complejo y genera a los corporativos mayores ahorros y rentabilidades. Los costos laborales en la IAM son los más bajos entre la veintena de países de las economías maduras y emergentes que producen el grueso de autos en el mundo. El estudio de Stanford (2010) sobre la geografía de la auto-globalización reveló que México ya ofrecía los costos laborales más bajos entre los países líderes del sector: 3.95 dólares por hora para los obreros en las líneas de producción. La distancia de las otras cinco naciones con los costos más bajos aparecía considerable: Taiwán, 7.5; Polonia, 7.8; Hungría, 9; Brasil, 11.4 y República Checa, 11.5. Mucho más de las naciones con los mayores costos laborales de la IA: Alemania, 52; Bélgica, 41.7; Canadá, 40.4; Austria, 39 y Reino Unido, 35.8.

La sección relativa a la automotriz de la guía internacional de KPMG (2012-2016) de costos y beneficios de localización de negocios brinda una perspectiva adicional. En su estudio comprensivo de costos en el sector de partes y componentes, México toma la tercera posición global en rentabilidad (por su relación menores costos/mayores ganancias), sólo detrás de China e India. Sobre un índice en el que Estados Unidos es el referente con cien puntos, los costos de operar en México son trece puntos menores que en él, al igual que con respecto a Alemania; dieciséis puntos menores que en Australia y veinte puntos menores que en Japón.

Esto significa, ilustra esta consultora, que por cada 39 550 dólares de ingreso en México, se incurre en un costo laboral de 2297 –lo que arroja una ganancia para las firmas de 8976 dólares (antes de impuestos)–. A modo de comparación, digamos que estas relaciones en el caso de Estados Unidos son (sobre el mismo nivel de ingreso) de 7923 dólares de costos laborales para una ganancia de 2219; en Alemania de 8408 para una ganancia de 2188; y en Japón de 9812 en costos laborales para una ganancia negativa de las empresas por 1170 dólares (KPMG, 2012: 17). Estos datos nos dicen cuán rentable es emigrar y producir desde México.

Más aún, contrario del auge productivo y del empleo en estos años, los salarios de los trabajadores han disminuido. La evidencia se puede resumir así: 1) La remuneración de los asalariados dentro de la estructura del valor agregado bruto ha descendido desde 2007, del 22.4 al 14.3 por ciento;⁴ 2) las remuneraciones (salarios sin prestaciones) de los obreros en líneas de producción –esto es de los asalariados sin considerar a los empleados y directivos– descendieron de 3.95 a 3.6 dólares por hora

⁴ Calculado con datos del INEGI (2015).

entre 2007 y 2013.⁵ Enseguida al cierre de 2014, cuando empieza a precipitarse la pérdida de valor del peso de estos años, los salarios caen aún más, y pasan a devengarse 308 pesos en promedio por día o 38.5 pesos por hora o 2.9 dólares (Covarrubias *et al.*, 2016). Para 2016, y cuando a las restricciones salariales de las empresas se aúna la devaluación que coloca la relación peso dólar en 18.5, los salarios en las plantas armadoras disminuyen hasta 2.3 dólares por hora.

Cuadro 4
SALARIOS IAM. PLANTAS ARMADORAS (AÑOS INDICADOS)

Empresa/Planta (Año del CCT)	Pesos	USD
Nissan Civac (2016)	60	3.2
Chrysler Toluca (2015)	59	3.2
Chrysler Coahuila (2015)	59	3.2
VW Puebla (2016)	54	2.9
GM Toluca (2016)	51	2.8
Audi SJCh Puebla (2017)	50	2.7
Ford Cuautitlán (2016)	46	2.5
Toyota Baja California (2016)	46	2.5
Kia Pesquería (2015)	46	2.5
Ford Hermosillo (2016)	42	2.3
Nissan Aguas Calientes (2016)	40	2.2
Nissan Aguas Calientes II (2016)	40	2.2
GM Ramos Arizpe (2016)	36	1.9
Honda El Salto (2016)	35	1.9
GM San Luis Potosí (2016)*	33	1.8
Honda Guanajuato (2016)	31	1.7
BMW San Luis Potosí (2016)*	28	1.5
Mazda (2016)	19	1
Promedio salarios x hora	43	2.3

Fuente: Elaboración propia con base en los contratos colectivos de las empresas y sus sindicatos (últimas negociaciones existentes a diciembre de 2016). El año indicado es el de firma del contrato vigente.

⁵ Típicamente, las prestaciones de los asalariados manufactureros en México representan un tercio en promedio de los salarios. Sobre esa estimación estaríamos refiriendo que los costes laborales –salarios más prestaciones– de los asalariados bajaron de 5.27 en 2007 a 4.8 dólares en 2013.

El cuadro 4 hace ostensible lo previo. En él detallamos las remuneraciones fijadas en los contratos colectivos de trabajo de diecinueve plantas ensambladoras abiertas y en construcción al cierre de 2016. Directivos de la industria y representantes de gobierno señalan que los trabajadores automotrices ganan de 8 a 10 dólares por hora en México –por ejemplo, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) (2016)–. En realidad, esas cifras lo que hacen es mezclar los salarios de los trabajadores con las remuneraciones de los empleados, incluyendo las gerencias.⁶

En *Estadísticas a propósito de la Industria Automotriz* (INEGI-AMIA, 2016), bajo el concepto de “remuneraciones a los trabajadores” (que es equivalente a salarios más prestaciones), se registra que se pagan 25 280 pesos por mes. Este dato es 2.5 veces mayor que los datos que nosotros encontramos en los contratos colectivos reportados en el cuadro 4. Si agregamos el 30 por ciento estimado de prestaciones a estos 2.3 dólares obtenemos que el costo laboral promedio de los trabajadores armadores de vehículos fue de 2.99 USD por hora al cierre de 2016.⁷ Puntualicemos implicaciones del rango de estos salarios:

- Los 2.3 dólares por hora exhiben que los trabajadores mexicanos no ganan ni una décima parte de lo que obtienen sus contrapartes de Estados Unidos –considerando una media salarial de 26.5 dólares para ellos en 2016, de acuerdo al Buró de Estadísticas Laborales de ese país (U. S. BLS, 2017)–.
- Los 2.99 dólares de compensación total es mucho menos cuando se compara con los 47 dólares que obtuvieron sus contrapartes de Estados Unidos –este dato según The Conference Board International Labor Comparisons (2017)–. Para decirlo más directamente: los trabajadores mexicanos ganan un 94 por ciento menos que los trabajadores del país vecino.
- En promedio los trabajadores de las fábricas más antiguas ganan más que los trabajadores de las fábricas más recientes. Esta que es una “ley de hierro” de las relaciones industriales en el mundo, sin embargo, en la IAM es menos que generalizada. Por ejemplo, Audi San José Puebla y Kia Monterrey, las cuales apenas entraron en funcionamiento en los últimos meses, tienen mejores salarios que los que ofrecen Ford Hermosillo y General Motors (GM) Ramos Arizpe, quienes han estado operando en México por más de tres décadas.

⁶ INEGI provee los datos de esta manera bajo el concepto de “masa salarial” o “remuneraciones al trabajo”. Véase INEGI (2015).

⁷ La estimación del 30 por ciento la derivamos de los mismos contratos colectivos. The Conference Board (2017) calcula el 29.7 por ciento de la compensación total de dicho costo para los trabajadores de todo el sector manufacturero de México.

- Los términos de compensación, remuneraciones y prestaciones se establecen planta por planta, por lo que no existe en la IAM ningún patrón –otro que no sea lo bajo de lo que se paga (una carrera hacia el fondo)– de relación salarial. No lo hay como industria ni a nivel regional ni a nivel de firma. Tampoco, como vimos, existe patrón por antigüedad.
- La dispersión salarial en la IAM es considerable. En el extremo Nissan Civac paga tres veces más que lo que hace Mazda.

De manera que la carrera salarial hacia el fondo involucra a todas las firmas, con independencia de su nacionalidad, filiación, segmento de mercado, antigüedad y posición en la competencia entre firmas. Tomemos el caso de BMW, un líder global en el segmento de vehículos “Premium” y cuyo país de origen (Alemania) posee uno de los sistemas de relaciones laborales más estructurados y con los mejores salarios en el mundo. El hecho es que BMW escogió asentarse en San Luis Potosí y ofrecer de entrada uno de los salarios más bajos de la IAM. Menk y Swiecki estimaron los ahorros laborales en México sobre una compensación al trabajo de 8.24 dólares por hora. Por lo tanto, sobre la compensación que nosotros localizamos obtenemos que los ahorros por vehículo en México son de 1857.5 dólares.

Por eso, durante los grupos focales realizados por el autor con trabajadores de plantas armadoras de las regiones Bajío y Norte, al inquirir sobre su bienestar subjetivo (traducido en la suficiencia de sus salarios para proveerles un estándar de vida decente para ellos y los suyos) el resultado fue similar: dos tercios dijeron que no les alcanzaba, de manera que no había bienestar, sino privaciones. La posición más crítica se tuvo entre los trabajadores del Norte, quienes expresaron situaciones como las que siguen: “vivimos endeudados...”, “molesta que no le alcance a uno o que te reclame la mujer no le des para el gasto de los chamacos...”, “hacemos carros, pero nos pagan como si hiciéramos gansitos...”, “no nos va tan mal como a otros jodidos, pero igual no alcanza...”, “es feo hacer carros y no tener más que para comprar un carro chocolate...”.

Un tercio dijo que sí les alcanzaba para lo necesario. Significativamente se trataba de trabajadores con quince o más años en sus empresas. Un parte de ellos, aquellos de mayor antigüedad, reflexionó que les alcanzaba bien y podían ahorrar un poco. La otra parte dejó ver que con el tiempo la antigüedad les daba para ganar un poco más y que esperaban que el “cuerpo les diera para durar”, pues el trabajo de obrero en las líneas de ensamble es duro “y te acaba, quieras que no”.

Pero hay más variables llevando los costos laborales en el país aún más hacia abajo. Una de ellas de gran impacto son los impuestos sobre el trabajo. El informe 2017 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2017) sobre la carga fiscal al trabajo exhibe que lo que pagan por concepto de impuestos trabajadores

y empleadores en México es un tercio menor que lo que pagan sus contrapartes en Norteamérica, Estados Unidos y Canadá. Es aún más baja cuando la comparamos con el promedio de carga fiscal que cubren los países de la OCDE –el 36 por ciento contra el 21 por ciento en México.

Carga fiscal al trabajo total	Impuesto al ingreso	Empleados: Contribución a la seguridad social	Empleadores: Contribución a la seguridad social
Canadá: 31.4	13.8	6.8	10.8
Estados Unidos: 31.7	16.9	7.1	7.7
México: 20.1	8.5	1.2	10.4
OCDE: 36	13.4	14.4	14.4
Países de América Latina: 21.7	0.3	7.7	14.3
Fuente: OECD (2017).			

Es de notarse la diferencia la hacen los impuestos al ingreso, así como la contribución a la seguridad social de los trabajadores. En turno, este hecho se relaciona con la gran cantidad de personas que son exentas de impuestos en México, dado su nivel de ingreso bajo.⁸

MÉXICO: UN CASO DE *DUMPING* SOCIAL Y VENTAJAS ESPURIAS

Como identificamos antes, la literatura económica y social reconoce tres situaciones bajas las cuales los salarios pueden bajar en condiciones de libre competencia. Procederemos a revisarlas en contraste con evidencia de la IAM.

Salarios productividad por caminos opuestos y ruptura del ciclo de negocios

En las fases de contracción y recesión en las que la inversión y el empleo caen, los salarios son llevados a la baja. La evidencia que hemos recogido en este estudio permite

⁸ Se trata de una característica extendida en los países de América Latina en la medida en que sus niveles de pobreza cruzan a la mitad de la población. De ahí, la carga fiscal del 21.7 por ciento para toda la región.

sostener que, evidentemente, esta primer condición no se cumple en el caso de México. Desde el periodo poscrisis a la fecha (2008-2016), la IAM ha estado en un ciclo expansivo donde las inversiones, los empleos y el valor de la producción han aumentado consistentemente. El valor de la producción se ha incrementado a tasas por encima del 8 por ciento promedio anual durante casi diez años (al 8.6 por ciento en el sector terminal y al 9.2 por ciento en el de producción de partes y componentes). Los salarios del sector terminal, según la evidencia reunida en el capítulo previo, la evolución es negativa: de 3.9 dólares por hora en 2007 a 2.3 dólares por hora en 2016. Esto es una pérdida acumulada del 41 por ciento o del 4.1 por ciento anual. Por lo tanto, en la IAM se han roto las funciones del ciclo productivo y de negocios, así como –desde una perspectiva estrictamente de teoría económica– las funciones de equilibrio marginal de los mercados de oferta y demanda de empleo y salarios (Hicks, 1932). Visto de otra manera, los salarios de la IAM se comportan como si estuvieran transitando sobre la fase contractiva o abiertamente recesiva, por lo que queda roto también el ciclo keynesiano de crecimiento, empleo y dinero.

¿Tiene la IAM un problema de productividad? Esta es una pregunta relevante, ya que con frecuencia los bajos salarios de los países en desarrollo y emergentes se explican por sus bajas productividades (Dehesa, 2007). En el mismo sentido, un argumento a menudo esgrimido por entidades del sector privado y funcionarios de gobierno en México es que los trabajadores necesitan elevar la productividad para ganar más. Es un lenguaje que sugiere que los trabajadores mexicanos no son o no han sido suficientemente productivos. ¿Es esto cierto? El cuadro 6 –elaborado con información oficial del INEGI– permite responder lo previo con suficiencia y mostrar que la aseveración es falsa. El índice de personal ocupado (IPO) en la IAM en estos años (tomando como base 2007) ha crecido hasta ciento cuarenta y siete; el valor de la producción (IVP) mucho más –doscientos cincuenta y cuatro– y el de índice de productividad del trabajo (IPT), producto de las relaciones entre los dos índices previos –alcanza hasta ciento setenta y seis puntos–.⁹ Es decir, en tan sólo ocho años (de 2007 a 2015), la productividad de los trabajadores mexicanos se ha elevado en un 76 por ciento; un promedio anual del 9 por ciento en números gruesos.

Lo que estos datos en conjunto muestran es que los trabajadores automotrices mexicanos han sido y son extraordinariamente productivos. Esto es una realidad que los dirigentes de los corporativos conocen bien. Entrevistas con directivos de empresas confirmaron este resultado sobre la productividad de los trabajadores. En Ford se nos mostró información de que la planta Hermosillo ha sido una de las dos más productivas del

⁹ El IPT se define como el cociente del IVP a precios constantes en el periodo definido por el año base y el IPO para el mismo periodo.

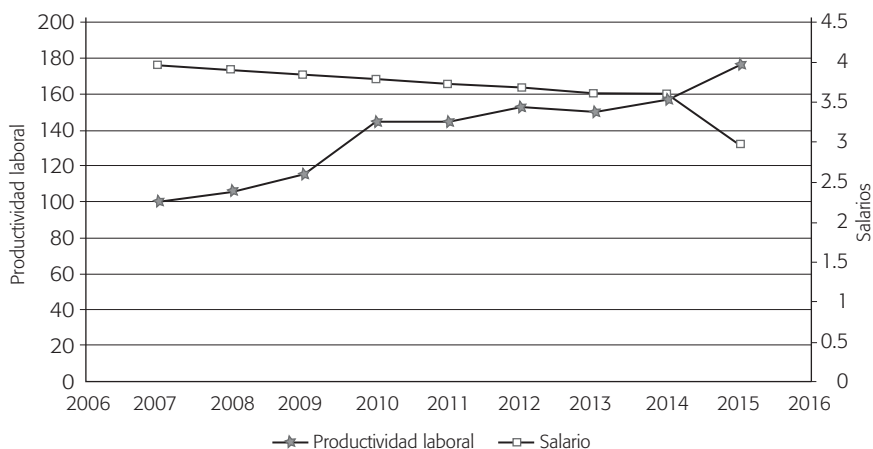
corporativo en el mundo. Hermosillo es una de las plantas más eficientes del corporativo, “[...] con un menor costo por unidad y con el nivel de calidad más alto”, declaró Gabriel López, director de Ford en México (*Atracción 360*, 2013). Nissan Aguascalientes califica sus operaciones entre las más productivas y redituables, al igual que Volkswagen Puebla. Otros directivos de corporativos entrevistados entre 2013 y 2016 –de GM a BMW, de Toyota a Audi– nos proporcionaron opiniones similares. Agencias especializadas en la industria ofrecen estudios con conclusiones también similares sobre la productividad de los trabajadores mexicanos (KPMG, 2014; AlixPartners, 2011).

Cuadro 6 ÍNDICES DE EMPLEO, VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO (IAM)			
Año/Índice	Empleo (1)	Valor de la producción (2)	Productividad del trabajo 2/1
2007	100	100	100
2008	96	102	106
2009	77	89	115
2010	88	126	144
2011	103	149	145
2012	116	178	153
2013	127	191	150
2014	138	216	157
2015	147	258	176

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (2007-2015).

Por tanto, en la IAM no sólo existe una creciente brecha entre salarios y productividad, sino que unos y otros han seguido por caminos opuestos –como exhibe la gráfica 1. Desde una perspectiva shumpeteriana, la observación es que el ciclo innovación-productividad y crecimiento-desarrollo se ha interrumpido en el país o simplemente no ha funcionado. Por tanto, en el modelo de la IAM se interrumpen las relaciones básicas entre productividad y salarios en la medida en que alienta la depresión de los segundos y el ahondamiento de la brecha que separa a uno y otro, de donde en la IAM no funcionan no sólo las propiedades de la relación productividad/salarios, sino tampoco las remuneraciones de eficiencia (Leibenstein, 1957; Solow, 1979). Ahora hemos de ver que la función remuneración salarial de justicia (Akerlof, 1982) es otra también ausente en México, en la medida en que las regulaciones al trabajo y la relación laboral no funcionan.

Gráfica 1
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y SALARIOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA, 2007-2016



Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 6 y de seguimiento de salarios contractuales.

Las regulaciones laborales

La literatura de relaciones industriales reconoce una tercer situación en la que los salarios son bajos o tienden a deprimirse. Esta es relativa a la ausencia de regulaciones que protejen el empleo y las capacidades de organización de los trabajadores para comprometer negociaciones colectivas que les favorezcan (Polanyi, 1989; Bernaciak, 2014). El hecho es que, en el caso de México, la situación es la opuesta. La legislación laboral mexicana provee niveles de protección para los trabajadores que son mayores que los ofrecidos en la mayoría de los países de la OCDE. Son ciertamente superiores a los que existen en Estados Unidos y Canadá (por situar la perspectiva en la región del TLCAN) relativos a despidos individuales y colectivos, así como en lo referente a la regulación de las formas de empleo temporal.

México ha suscrito la mayoría de las convenciones fundamentales de la OIT, Canadá ha suscrito todas, mientras que Estados Unidos solo tienen suscritas dos –la 105, relativa a la abolición del trabajo forzado y la 82, relativa a las formas de trabajo infantil (Cuadros 7 y 8). Por tanto, desde una perspectiva polanyiana, el país tiene las leyes y las estructuras de representación que mejor permiten controlar e intermediar las fuerzas del mercado o, si se prefiere, las irracionalidades de los agentes productivos. Sin embargo, no es así. El problema en el caso mexicano no es en estricto de legislación, sino de aplicación. Por una parte, existe una práctica sistemática de violar

los derechos laborales y, como hemos de demostrar, una de sus expresiones culminantes es la firma de contratos colectivos de protección firmados sin el conocimiento de los trabajadores o contra su voluntad. Por la otra, y relacionado con lo previo, el déficit mayor en la observancia de la ley se presenta en los derechos a organizar libremente a los trabajadores e impulsar contratos colectivos a favor de los trabajadores. Y todo ello ocurre no sólo con la venia de la autoridad, sino con su participación directa. En este sentido, la IAM conforma el caso más estricto de políticas de *dumping* social en la industria; esto es, políticas y prácticas emprendidas por partes interesadas en posiciones de poder con el objeto de evadir regulaciones sociales y así adquirir una ventaja competitiva en el mercado (Bernaciak, 2014).

Cuadro 7
LEGISLACIÓN DE PROTECCIÓN AL EMPLEO. INDICADORES DE LA OCDE
(ESCALA DE 0 –MENOS RESTRICCIONES– A 6 –MÁS RESTRICCIONES–)

País	Protección de trabajadores permanentes contra despido individual o colectivo	Protección de trabajadores permanentes contra despido individual	Requerimientos específicos para despido colectivo	Regulación de formas de empleo temporal
Canadá	1.51	.92	2.97	.21
Estados Unidos	1.17	.49	2.88	.33
México	2.62	1.91	4.38	2.29

Fuente: Bassanini (2013).

Cuadro 8
CONVENIONES FUNDAMENTALES DE LA OIT. PAÍSES DE NORTEAMÉRICA

Convención	Estados Unidos	Canadá	México
C29-Trabajo forzado		X	X
C087-Libertad de asociación y de protección del derecho a organizar		X	X
C098-Derecho a organizar y a la contratación colectiva		X	
C100-Remuneración igualitaria		X	X
C105-Abolición del trabajo forzado	X	X	X
C111-Discriminación en el empleo y la ocupación		X	X
C138-Edad mínima		X	X
C182-Trabajo infantil	X	X	X

Fuente: ILO (2017).

De *dumping* social a ventajas competitivas espurias

En los setenta llegaron a su fin más de dos décadas de tasas de crecimiento económico elevadas, crecimiento del ingreso y del mercado interno, y estabilidad monetaria. Desde entonces, cada nuevo gobierno ha persistido en el objetivo de convertir al país en una economía abierta atractiva a la inversión. Una medida de política económica constante a estos fines ha sido mantener un peso débil. De 1970 a 2006, el peso se devaluó el 2574 por ciento contra el dólar. En los últimos diez años, a lo largo del auge de la IAM, el peso ha perdido el 62 por ciento de su valor. Si aunamos la pérdida del valor del trabajo en la IAM con la pérdida del valor del peso, obtenemos cómo México mantiene costos extraordinariamente bajos en la manufactura para exportación.

LA RUPTURA DE LA LEY LABORAL Y LAS POLÍTICAS HACIA LA INDUSTRIA: ¿CAMBIOS EN EL HORIZONTE?

¿Cómo es que la industria mexicana ha mantenido estas políticas y prácticas laborales?

En la sesión de la OIT de junio de 2015, México fue denunciado por la Confederación Sindical Internacional y la IndustriALL Global Union por prácticas contra la libertad sindical y la contratación colectiva. Específicamente, México fue denunciado por la “persistencia de los sindicatos falsos o sindicatos de protección”. Y en una parte de la carta que la representación de Estados Unidos sometió a la Presidencia de la Comisión de Aplicación de Normas se enfatiza que:

Los sindicatos y contratos de referencia constituyen [...] una grave violación del derecho a la libertad de asociación [pues se crean] sin el conocimiento y consentimiento de los trabajadores, [aún] antes de que las empresas abran.

La disposición de la Ley Federal del Trabajo de publicar obligatoriamente los registros y los estatutos sindicales, [...] no está cumplida efectivamente por ninguna de las juntas locales en 31 estados de México. Este fracaso facilita la persistencia de los sindicatos de protección [...].

No fue la primera vez que se presentaban denuncias similares contra México (Bensusán y Middlebrook, 2013); tampoco sería la última. Las relaciones laborales en la industria son presas de una trama de factores de poder sindical y negocios en los que se alienta la firma de contratos de protección, a espaldas o sin el consentimiento

de los trabajadores, o aun sin que una empresa haya abierto sus operaciones. De forma que el hecho de que el país tenga suscritas las convenciones fundamentales de la OIT, así como una legislación laboral que otorga los derechos de asociación y contratación colectiva no ha hecho diferencia alguna. Las autoridades del trabajo alentaron estos contratos amparados en que la ley del trabajo les facultó a otorgar la “toma de nota” (o registro sindical), un recoveco legal que les permitió definir la solicitud de registro de una organización sindical. Por ejemplo, el contrato celebrado entre BMW y el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Automotriz, Similares y Conexos de Estados Unidos Mexicanos fue registrado el 1 de julio de 2014 –cuando la empresa se encontraba en construcción–. Ha sido el caso de la mayoría de los contratos existentes en la IAM. Los contratos de Mazda y Honda, al lado de una agría disputa por la titularidad sindical, en los últimos años han sido públicos porque han generado largos conflictos entre gerencias y representantes de trabajadores que han intentado emprender iniciativas labores distintas a las oficiales.

Estas estructuras laborales han permitido que el movimiento sindical se utilice con todo tipo de fines por políticos en posiciones de poder –desde apoyar campañas políticas hasta respaldar programas de gobierno, desde atraer IED con la promesa de que podrán fijar sueldos y condiciones de trabajo a placer hasta corromper posibles líderes de las bases, etc. (Cook, 2007; Caraway *et al.*, 2015; Bensusán y Middlebrook, 2013). Las centrales de trabajadores mayores del país –como CTM, CROM, CIS-CROC y similares– son todas centrales estructuradas e intervenidas desde el estado. Ellas tienen el control de los sindicatos y los contratos de referencia, como indica el hecho de que poseen el 90 por ciento de los contratos existentes.¹⁰ Los llamados sindicatos independientes poseen recursos de poder mucho más focalizados a nivel de empresas o plantas específicas, como el Sindicato de VW (SITIAVW) y el de Nissan Cívica. Son, significativamente, los sindicatos que consiguen mejores ingresos y prestaciones para sus trabajadores.

Con estos datos podemos confirmar una de las hipótesis manejadas por los especialistas de la IAM. Los trabajadores poseen sindicatos, pero prevalece una extraordinaria atomización de las organizaciones sindicales (Arteaga, 2003; Bensusán y Middlebrook, 2013; Covarrubias, 2014). De ahí deriva la fragmentación de las relaciones de trabajo expresada en una situación donde –en una industria altamente sindicalizada– los contratos colectivos de trabajo y luego la relación laboral se establecen planta a planta. De ahí deriva también el hecho de que no existan patrones de relación entre empresas y sindicatos por corporación. En suma, este mosaico laboral ha propiciado

¹⁰ Bouzas *et al.* (2008) y Buen (2011) estiman que al menos dos tercios de los contratos existentes son de protección.

relaciones de empleo débilmente estructuradas, con grandes dosis de discreción gerencial para fijar compensaciones y reglas de trabajo. O, como indican Bensusán y Covarrubias (2016), en el país existe un modelo de relaciones laborales altamente conductivo a las corporaciones a quienes se les permite escoger el sindicato con el que desean trabajar y establecer los radios de flexibilidad que les plazca.

Las presiones desde fuera. Libre comercio, Trump, AMLO y las instituciones del país a revisión

En febrero de 2017, el presidente Enrique Peña Nieto emitió un decreto de reforma a la Constitución en materia laboral con dos hitos para la historia de las relaciones de empleo: la desaparición de las Juntas de Conciliación y Arbitraje, para llevar la administración de la justicia laboral al Poder Judicial y el ordenamiento del voto libre y secreto para la elección o renovación de las dirigencias sindicales. En estricto, Peña Nieto fue forzado por las presiones que enfrentó en las negociaciones para firmar el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (conocido como TPP), donde se pidió a los gobiernos firmantes subscribir un piso mínimo de estándares laborales. Su falta de voluntad se exhibió en el hecho de que terminó su mandato (diciembre de 2018) sin que haya ocurrido la reglamentación de su iniciativa, por lo que ésta quedó en suspenso. En tanto, el arribo de Donald Trump al gobierno de Estados Unidos modificó el panorama dadas las críticas que ha mantenido desde su campaña por la fuga de empleos a México persiguiendo salarios bajos y el marco auspiciador del TLCAN.

El escenario terminó por cambiar con el arribo de AMLO al gobierno, quien desde su campaña mantuvo un discurso de democratizar la vida sindical, acabar con la corrupción y mejorar los ingresos de los trabajadores. Mientras los cambios están en curso, y aún es temprano para determinar su alcance final, una serie de eventos deben registrarse:

1. En septiembre de 2018, se anunció que se había alcanzado un acuerdo entre los equipos negociantes del TLCAN de Estados Unidos y México (al que más tarde se sumó Canadá). El documento –que tiene que ser ratificado aun por los legislativos de cada país– contiene un capítulo laboral impulsado por Estados Unidos en el que México se compromete a promulgar una nueva ley laboral a principios de 2019, so pena de que no haya nuevo tratado. El capítulo es extenso y detallado en una gama de puntos dirigidos a terminar con las prácticas de simulación, corrupción y evasión de la justicia del trabajo que han propiciado las prácticas que aquí llamamos de *dumping* sociolaboral de México.

2. Las entrevistas e información recabada por el autor con directivos de la industria indican que ese acuerdo se firmó por petición del gobierno –entonces por entrar– de AMLO al de Peña. Lo que tiene sentido, pues hasta entonces el gobierno mexicano y los representantes privados se habían limitado a repetir que “no aceptarían imposiciones”. Las entrevistas del autor con directivos de la industria revelaron lo que implicaba: mantener el TLCAN sin cambios de importancia y no aceptar ninguno en materia laboral, cuya traducción era que querían prolongar el régimen de *dumping* social y bajos salarios de la industria.
3. En el mismo sentido de acuerdos entre el gobierno saliente y el entrante, en septiembre de 2018, México ratificó la Convención 98 de la OIT, sobre el derecho de sindicación y negociación colectiva en libertad –léase sin la intervención del gobierno y la empresa en los asuntos de los trabajadores–. Con ello se termina la anomalía mantenida por México durante décadas, en el sentido de tener todas las convenciones básicas aprobadas, excepto ésta. Lo que también tiene sentido, pues sin la supervisión internacional sobre el cumplimiento de esa convención, pudieron darse la intervención y acuerdos de estado-empresas para hacer los contratos y sindicatos de protección.
4. Ya en funciones, el gobierno de AMLO determinó un aumento a los salarios mínimos del 16 por ciento y del 100 por ciento para la frontera norte. Con ello se espera, en sus palabras, iniciar la recuperación del salario en el país después de tres décadas de salarios a la baja y estimular la economía de la frontera a manera de inhibir la migración hacia Estados Unidos.
5. El nuevo gobierno sometió también al Congreso una iniciativa de reforma laboral cuyos principales hitos son: democracia sindical proveyendo mecanismos para la elección libre y secreta de dirigentes, contratos colectivos destinados a mejorar condiciones de los trabajadores a la par de la productividad, órganos autónomos para la impartición de justicia –creación del Centro Federal de Conciliación y Registro Laboral– y mecanismos para impedir el uso de huelgas con fines de extorsión, al igual que para impedir la represión de la actividad sindical, así como la discriminación y la violencia en los centros de trabajo.

CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Nuestro estudio provee una ventana adicional para evaluar la manera cómo la IAM ha labrado su posición competitiva global en el marco del TLCAN. El argumento es que la vía principal ha sido la depresión de los estándares de ingresos y condiciones de trabajo. Esto junto con un peso débil tornaron extraordinariamente barato manufacturar

en México, compensando por sus deficiencias en materia de infraestructura, comunicaciones, seguridad, servicios de energía, costos de capital e impuestos. Gracias a ello, la IAM ha cobrado la tercer posición en rentabilidad global, sólo superado por las industrias de China e India. El marco creado por el TLCAN y la extensa red de tratados de comercio internacional e inversiones del país han hecho el resto, en la medida en que crearon las avenidas de acceso a los mercados externos empezando con el norteamericano.

En términos teóricos, el estudio provee un lente para calificar la vía mexicana a la competitividad de la IAM como de dumping social y de ventajas competitivas espurias. Esto es, políticas y prácticas dirigidas a socavar o evadir las regulaciones sociales existentes y así ganar una ventaja competitiva (Bernaciak, 2014). Puesto que los salarios en la IAM caen mientras los empleos e inversiones crecen, el funcionamiento del ciclo de negocios se rompe. Lo que significa que en el caso de la IAM no ha funcionado el ciclo keynesiano de crecimiento, como tampoco lo han hecho las relaciones de equilibrio marginal de los mercados de oferta y demanda de empleo y salarios de Hicks. En el mismo sentido, puesto que los salarios han descendido mientras la productividad asciende, en la IAM no han funcionado las remuneraciones de eficiencia (Leibenstein, 1957; Solow, 1979) como tampoco el ciclo de negocios Shumpeteriano de innovación, productividad y desarrollo. Por otra parte, las reglas e instituciones laborales protectoras del empleo y el derecho de contratación colectiva existentes en México exhiben un severo déficit de aplicación. Esto implica que la función de remuneración salarial de justicia (Akerlof, 1982) tampoco ha tenido lugar en la IAM e implica un funcionar problemático de las instituciones encargadas de regular las relaciones sociales y ser los anclajes polanyianos a las fuerzas del mercado.

La elevada rentabilidad de la IAM la ha colocado en el portafolio de inversiones de los principales corporativos de la industria. De ahí que una ola creciente de firmas asiáticas y europeas se han aunado a las norteamericanas para producir y exportar desde México. Dado que el destino principal ha sido el mercado de Estados Unidos aprovechando las avenidas del TLCAN, el déficit de ese país con México se ha disparado. Sumando ese déficit a los empleos e inversiones que se han escapado con destino a México, Trump ha labrado su discurso por la revisión del TLCAN y forzado a que se revisen también las leyes del trabajo en México, así como las políticas que han mantenido los salarios deprimidos. Irónicamente, es un movimiento en el que han coincidido el movimiento sindical mundial y el nuevo gobierno mexicano liderado por AMLO demandando el respeto a las leyes del trabajo en México y la democratización de sus sindicatos.

Así, hoy está sobre la mesa y los congresos de la región un nuevo tratado, que incluye un capítulo laboral dedicado a México y al que el nuevo gobierno se apresta honrar poniendo una nueva iniciativa de reforma que busca terminar con lo que aquí

hemos definido como las bases de un dumping social-laboral de la IAM. A iniciativa del gobierno de AMLO, también México ha ratificado la Convención 98 de la OIT, lo que pretende conducir a alinear los derechos de contratación y organización colectiva en libertad que por tanto tiempo se han escamotado en el país y ha aumentado los salarios mínimos en una cantidad sin precedente en mucho tiempo.

Aun así, es difícil anticipar con certeza los escenarios que sobrevendrán. El presidente Trump y su equipo han sido claros en que esperan un nuevo tratado que elimine el déficit comercial con México y detenga la sangría de empleos e inversiones en la industria. Ese propósito queda registrado desde la primera página del documento oficial de su administración para las negociaciones, *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation* (Office of the United States Trade Representative, 2017). Como ahí se indica: “The new NAFTA will be modernized to reflect 21st century standards and will reflect a fairer deal, addressing America’s persistent trade imbalances in North America”. Es previsible que Trump siga haciendo depender la aprobación del nuevo tratado de su destino político en la Casa Blanca (empezando con resolver la investigación que se le sigue y continuando con sus posibilidades de reelección en el cargo), por lo redituable que le ha resultado definir como enemigo la frontera con México. Por otra parte, la aprobación de un nuevo tratado difícilmente eliminará el déficit comercial en el corto plazo, pues aun con mejoras salariales –el diferencial de rentabilidad es tan grande que– México seguirá siendo una plataforma de exportación para los corporativos.

La posibilidad de un comercio más equilibrado estaría en mejorar los salarios en México y estimular el mercado interno de autos a la par, de forma que más autos se queden aquí y exista un margen para importar de Estados Unidos. Pero en las condiciones actuales, esto se ve como una tarea de medio y largo plazo. Lo más seguro es que en corto plazo se escenifique una confrontación entre las fuerzas que desean mantener a México como una plataforma de manufactura barata apoyada en políticas de *dumping* social, y aquellas que desean cambiar este destino para bien del trabajo y del mercado.

FUENTES

AKERLOF, GEORGE

1982 “Labor Contracts as Partial Gift Exchange”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, no. 4, noviembre.

ALIXPARTNERS

- 2011 “Executive Perspectives on Nearshoring”, *AlixPartners*, en <www.alixpartners.com/en/LinkClick.asp?fileticket=Qj7k-Z4z0M%3d&tabid=947>, consultada el 14 de junio de 2018.

ÁLVAREZ, LOURDES, JORGE CARRILLO y MARÍA LUISA GONZÁLEZ, coords.

- 2014 *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y catching up*, México, UNAM.

ARTEAGA GARCÍA, ARNULFO

- 2003 *Reestructuración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, México, UAM/Plaza y Valdés.

ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (AMIA)

- 2018 *Diálogos con la industria automotriz 2018-2024*, México, AMIA.

ATRACCIÓN 360

- 2013 “Atracción 360. Autos, movilidad, deporte motor, negocios y lifestyle”, en <<http://www.atraccion360.com/>>, consultada el 14 de julio de 2018.

BASSANINI, ANDREA

- 2013 “Indicators of Employment Protection”, Organization for Economic Cooperation and Development, en <<http://www.oecd.org/els/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm>>, consultada el 22 de julio de 2017.

BENSUSÁN, GRACIELA y ALEX COVARRUBIAS

- 2016 “Relaciones laborales y salariales en la IAM: ¿vendrá el cambio de fuera?”, en Alex Covarrubias, Graciela Bensusán, Arnulfo Arteaga y Sergio Sandoval, eds., *La industria automotriz en México: relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales*, Colson-CIAD/AM Editores.

BENSUSÁN, GRACIELA y KEVIN MIDDLEBROOK

- 2013 *Sindicatos y política en México: cambios, continuidades y contradicciones*, México, UAM-Clacso-Flacso.

BERNACIAK, MAGDALENA

- 2014 “Social Dumping and the EU Integration Process”, European Trade Union Institute, no. 6.

BOUZAS ORTIZ, JOSÉ ALFONSO y ALEIDA HERNÁNDEZ CERVANTES

2008 *Contratación colectiva de protección en México. Informe a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT)*, México, Fundación Friedrich Ebert.

BUEN UNNA, CARLOS DE

2011 *Los contratos colectivos de protección patronal en México*, México, Friedrich-Ebert-Stiftung (fes).

CARAWAY, TERI L., MARIA LORENA COOK y STEPHEN F. CROWLEY

2015 *Working Through the Past: Labor and Authoritarian Legacies in Comparative Perspective*, Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.

CAREY, NICK

2017 "Fiat Chrysler May End Mexico Output if Trump Tariff too High: CEO", *Reuters*, 9 de enero, en <<http://www.reuters.com/article/us-usa-autoshow-fiat-chrysler/fiat-chrysler-may-end-mexico-output-if-trump-tariff-too-high-ceo-idUSKBN14T1UG>>, consultada el 15 de enero de 2017.

CARRILLO V., JORGE

2016 "Oportunidades y retos en la inserción en cadenas de valor global La industria automotriz y aeroespacial en México", *Boletín informativo TECHINT*, no. 352, mayo-agosto.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL)

2017 *Brechas, ejes y desafíos en el vínculo entre lo social y lo productivo*, Santiago de Chile, CEPAL.

CONFERENCE BOARD

2017 "International Labor Comparisons", en *The Conference Board*, en <<https://www.conference-board.org/ilcprogram/>>, consultada el 15 de junio de 2017.

COOK, MARIA LORENA

2007 *The Politics of Labor Reform in Latin America: Between Flexibility and Rights*, Pennsylvania, Pennsylvania State University Press.

COVARRUBIAS, ALEX

2014 *Explosión de la industria automotriz en México: de sus encadenamientos actuales a su potencial transformador*, México, Friedrich-Ebert-Stiftung (fes).

COVARRUBIAS, A., SERGIO SANDOVAL, GRACIELA BENSUSÁN y ARNULFO ARTEAGA

2016 *La industria automotriz en México. Relaciones de empleo, culturas organizacionales y factores psicosociales*, México, Clave Editorial.

DEHESA, G. DE LA

2007 “Are Developing Countries Engaging in ‘Social Dumping’?”, *Vox*, 24 de mayo, en <<http://voxeu.org/index.php?q=node/213>>, consultada 20 de enero de 2015.

DUSSEL PETERS, ENRIQUE

2017 *Efectos del TPP en la economía de México: impacto general y en las cadenas de valor de autopartes-automotriz, hilo-textil-confeción y calzado*, México, Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques.

HERRERA-ECHEVERRI, HERNÁN, JERRY HAAR, ALEXANDER ARRIETA JIMÉNEZ

y MANUEL ARAÚJO ZAPATA

2015 “Devaluation, Competitiveness and New Business Formation in Emerging Countries”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 20, no 3.

HICKS, J. R.

1932 *The Theory of Wages*, Londres, Macmillan.

INTERNATIONAL LABOR OFFICE (ILO)

2017 “Fundamental ILO Conventions”, *International Labor Office*, en <<http://www.ilo.org/global/lang--en/index.html>>, consultada el 10 de agosto de 2017.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI).

2015 *La industria automotriz en México. Estadísticas sectoriales*, México, INEGI.

2007- *Encuesta mensual de la industria manufacturera*, México, INEGI.

2015

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)-ASOCIACIÓN MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ (AMIA)

2016 *Estadísticas a propósito de la industria automotriz*, México, INEGI.

INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE

2016 *Global Peace Index*, en <http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2016/06/GPI-2016-Report_2.pdf>, consultada el 19 de marzo de 2018.

INTERNATIONAL ORGANIZATION OF AUTOMOBILE MANUFACTURERS (OICA)

2017 “Production Statistics”, en <<http://www.oica.net/>>, consultada el 22 de marzo de 2017.

KEYNES, M.

1930 *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Stellar Classics.

KLYNVELD PEAT MARWICK GOERDELER (KPMG INTERNATIONAL)

2016 *Competitive Alternatives. KPMG’s Guide to International Business Locations Costs. Focus on Canada*, en <competitivealternatives.com>, consultada el 14 de febrero de 2017.

2014 “KPMG’s Global Automotive Executive Survey 2014: Strategies for a Fast-Evolving Market”, en <<http://www.oyder-tr.org/Content/document/raporlar/2014.rapor.pdf>>.

2012 *Competitive Alternatives. KPMG’s Guide to International Business Location Costs*, en <competitivealternatives.com>, consultada el 12 de septiembre de 2013.

LEIBENSTEIN, H.

1957 “The Theory of Underemployment in Backward Economies”, *Journal of Political Economy*, vol. 65, no. 2, pp. 91-103.

MENK, DEBRA y BERNARD SWIECKI

2016 “The Growing Role of Mexico in the North American Automotive Industry. Trends, Drivers and Forecasts”, Center for Automotive Research (CAR), en <<https://www.cargroup.org/publication/the-growing-role-of-mexico-in-the-north-american-automotive-industry-trends-drivers-and-forecasts/>>.

MULLER, JOAN

2016 “America’s Car Capital Will Soon Be ... Mexico”, *Forbes*, 20 de agosto, en <<https://www.forbes.com/sites/joannmuller/2014/08/20/americas-car-capital-will-soon-be-mexico/#18ed986948ce>>, consultada el 10 de septiembre de 2016.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD)

2017 “Taxing Wages 2017. Tax Policy Analysis”, en *OECD iLibrary*, en <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/tax_wages-2017-en/index.html?itemId=/content/publication/tax_wages-2017-en>.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE

2017 *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation*, 17 de julio, en <<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>>.

POLANYI, KARL

1989 *The Great Transformation*, Madrid, La Piqueta.

PROMÉXICO

2018 “Tratados de comercio”, *Proméxico*, en <www.promexico.mx/es/mx/tratados-comerciales>, consultada el 14 de junio de 2018.

ROOZENDAAL, G. VAN

2002 *Trade Unions and Global Governance: The Debate on a Social Clause*, Londres, Continuum.

RUIZ DURÁN, CLEMENTE

2016 *Desarrollo y estructura de la industria automotriz en México*, México, Friedrich-Ebert-Stiftung (FES).

SCHUMPETER, J. A.

1934 *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Nueva Jersey, Transaction Publishers.

SECRETARÍA DE TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: Nissan Civac”, en <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: VW Puebla”, <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: Chrysler Toluca”, <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: Chrysler Ramos Arizpe”, <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: General Motors Toluca”, <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

s.f. “Contrato Colectivo de Trabajo: Ford Hermosillo”, <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: Toyota Tijuana", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: Ford Cuautitlán", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: General Motors Ramos Arizpe", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: Chrysler Saltillo", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: Honda El Salto", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: Nissan Aguascalientes" <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.
- s.f. "Contrato Colectivo de Trabajo: General Motor San Luis Potosi", <http://contratoscolectivos.stps.gob.mx/RegAso/legal_contratos.asp>, consultada el 5 de marzo de 2018.

SOLOW, R.

- 1979 "Another Possible Source of Wage Stickiness", *Journal of Macroeconomics*, vol. 1, no. 1, invierno, pp. 79-82.

STANFORD, JIM

- 2010 "The Geography of Auto Globalization and the Politics of Auto Bailouts", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 3, no. 3, pp. 383-405.

UNITED AUTOMOBILE WORKERS (UAW)

- 2017 "Unifor-UAW Statement on Auto and the Re-negotiation of NAFTA", en *Bilaterals*, 13 de julio, en <<http://www.bilaterals.org/?unifor-uaw-statement-on-6auto-and&lang=en>>, consultada el 20 de julio de 2017.

U. S. BUREAU OF LABOR STATISTICS (BLS)

- 2017 "Occupational Employment Statistics", mayo, <https://www.bls.gov/oes/current/naics4_336100.html>, consultada el 12 de julio de 2017.

U. S. CENSUS BUREAU

- 2017 "U. S. Census Bureau Economic Indicators", <<https://www.census.gov/>>, consultada el 25 de abril de 2017.

Florida en el fiel de la balanza: el *Sunshine State* en las elecciones presidenciales estadounidenses

Florida in the Tipping Point: The Sunshine State in U.S. Politics

ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ*

RESUMEN

En este artículo se estudian los procesos electorales presidenciales en el estado de Florida. Se propone un grupo de criterios para definir la condición de estado pendular, y se observa que Florida los cumple desde comienzo de los noventa, por lo que se pondera su impacto a partir del crecimiento de su colegio electoral. Su transformación en estado pendular se interpreta como expresión a escala estadual del realineamiento derivado de la transición de los setenta-ochenta. Se observa una tendencia sostenida al cambio de la composición nacional de las comunidades latinas y a variaciones en sus comportamientos electorales. Esas tendencias y los datos registrados, dentro de los marcos de un proceso nacional de transición, indican la existencia de condiciones para un nuevo realineamiento político en el estado como parte del realineamiento a escala nacional. La configuración emergente del sistema político en ese estado resulta indeterminada.

Palabras clave: Estados Unidos, Florida, elecciones, estado pendular, realineamiento, demografía electoral.

ABSTRACT

This article studies U.S. presidential elections in the state of Florida. The author proposes a series of criteria for defining a swing state, observing that Florida has fulfilled them since the early 1990s, and analyzing its impact starting with the growth of its Electoral College. He interprets its transformation into a swing state as the expression on a state level of the realignment that occurred in the 1970s and 1980s, observing a continuous trend of a changing national composition of the Latino communities and variations in their electoral behavior. These trends and the data logged in the framework of a national transition process indicate the existence of conditions for a new political realignment in the state as part of the national realignment. The emerging configuration of the political system in this state has yet to be determined.

Key words: United States, Florida, elections, swing state, realignment, electoral demographics.

* Centro de Estudios Hemisféricos y sobre Estados Unidos (CEHSEU), Universidad de La Habana, <ernestodl@cehseu.uh.cu>.

El estudio de los procesos políticos que se desarrollan en Estados Unidos es siempre de interés tomando en cuenta la relevancia de sus resultados para el resto del mundo, en particular para sus vecinos más cercanos. La naturaleza de la república creada en 1787-1789, las dinámicas económicas y sociales, y los procesos desarrollados dentro de las estructuras simbólicas, hacen que los fenómenos a nivel federal no puedan comprenderse sin considerar las especificidades de los distintos territorios de la Unión América.

El estado de Florida es uno de los más interesantes de los que conforman Estados Unidos, en particular cuando se le observa desde el centro y sur del continente americano. La magnitud y composición de su población, su dinámica económica, la proyección hacia América Latina y el Caribe de su principal núcleo urbano –Miami–, y la magnitud de su “industria cultural”, son factores que atraen la atención de académicos, turistas, empresarios y figuras públicas de todo tipo.

El *sunshine state* se ha convertido también en objeto del interés de políticos estadounidenses en ejercicio y analistas de todas las tendencias. El modelo federal proporciona autonomía y relevancia a cada uno de los estados, y el sistema electoral está organizado de tal manera que en los distintos comicios las circunstancias específicas de cada territorio y las dimensiones de las poblaciones respectivas resultan decisivas en los resultados. Esto se traduce en significativos niveles de influencia de los intereses locales en el proceso de toma de decisiones a escala nacional.

Dentro de esos marcos, en el extremo meridional del país ha devenido uno de los destinos privilegiados de campañas y candidatos, a la vez que en uno de los puntos neurálgicos de los procesos políticos federales. La combinación de las tendencias demográficas con las preferencias políticas de los distintos grupos de su población, reforzadas por las reglas de funcionamiento del sistema electoral, le han otorgado esa posición.

Tomando en cuenta estas características, el propósito de este trabajo es estudiar el comportamiento de Florida en los procesos electorales, en particular los comicios presidenciales, para poder evaluar mejor su importancia dentro de ellos y más ampliamente dentro del sistema político estadounidense. En concreto, el propósito es responder tres preguntas: ¿es posible demostrar que Florida es un estado pendular?, ¿cambiará ese estatus en el futuro cercano?, ¿se producirá un nuevo realineamiento en el estado?

Para tal fin se utiliza una variante de la teoría del realineamiento, se propone un sistema de criterios para determinar la condición de estado pendular, y a continuación se revisa la evolución histórica de las principales variables utilizadas para describir los procesos electorales y sus resultados, ponderados a partir de los factores fundamentales que condicionan la importancia del estado en ese campo. A partir de ahí, se propone una discusión de una dimensión clave para explicar las características políticas de ese territorio.

La atención se centra en el periodo que se extiende entre el fin de la segunda guerra mundial y las elecciones generales de 2016. El punto de partida está relacionado con la recomposición de la sociedad estadounidense después del fin de la contienda, la consolidación de la salida de la crisis de los años treinta y la conformación del modelo de desarrollo de postguerra. Los comicios de 2016 fueron los últimos realizados en el momento de redactar estas líneas, y se situaron además como la expresión más evidente del complejo proceso de ajustes derivados de la crisis de 2007 en un momento de bifurcación histórica. En algunos puntos se compara con las tendencias del periodo anterior al fin de la segunda guerra mundial.

El trabajo se articula en torno al estudio de las elecciones presidenciales. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, en los años donde ocurren esos comicios se producen los más altos índices de participación política de los ciudadanos, lo cual ocasiona una expresión de intereses más amplia y representativa. Además, por sus mismas características, se genera una mayor integración de las problemáticas locales en el proceso federal. Por otra parte, los resultados de las elecciones al Congreso en términos de la distribución de escaños en la Cámara están distorsionados por fenómenos como el llamado *gerrymandering*, es decir, el trazado irregular de los distritos con vistas a distribuir a los votantes según sus preferencias conocidas para incrementar la probabilidad de que la representación en el legislativo federal tenga la composición deseada por la fuerza política que controla el *redistricting*, mientras que en las elecciones presidenciales este fenómeno no tiene repercusiones directas.

No se incluyen las elecciones estatales y locales, lo cual también se explica porque, en caso de incorporarlas, el volumen de información a manejar y la extensión del trabajo crecería exponencialmente, probablemente desbordando las posibilidades prácticas de obtener un resultado viable en este momento. Futuros estudios deberán abarcar esos importantes niveles, lo cual permitirá una comprensión más integral de la evolución política del estado.

Durante la investigación utilicé de manera intensiva las estadísticas proporcionadas por diversas fuentes oficiales estadounidenses, tales como el Buró de Censo y la Oficina de Estadísticas sobre la Inmigración, bases de datos de instituciones académicas y recursos disponibles en los sitios web de proyectos y organizaciones especializados.

Estos análisis se complementaron con observaciones sobre el terreno. En particular, realicé observación participante en la ciudad de Miami y entrevistas semiestructuradas a ciudadanos estadounidenses residentes en Florida de origen cubano. Su función es ofrecer información de carácter cualitativo sobre preferencias, comportamientos y condiciones existentes, lo cual aportó ángulos importantes e ilustrativos de la diversidad y complejidad del escenario estudiado.

PUNTOS DE PARTIDA

El estudio que sigue se basa en la aplicación de una versión de la teoría del realineamiento político. Autores como V. O. Key (1955; 1959), Walter Dean Burnham (1970), James Sundquist (1983) o Arthur Schlesinger (1990), señalaron que los realineamientos generan cambios en la correlación de fuerzas entre las formaciones fundamentales dentro del sistema bipartidista estadounidense, incluyendo variaciones en el control de las oficinas electivas y en la distribución territorial y sectorial de las bases electorales respectivas. En particular, Burnham y Schlesinger proponen ciclos regulares de cerca de treinta años, mientras que Sundquist, siguiendo uno de los trabajos de Key (1959), se refiere a periodos críticos que abarcan varias elecciones.

Un tema a considerar aquí es la temporalidad de las transformaciones en distintos niveles de organización política. Si atendemos a Charles Mack, parte del proceso de realineamiento en Estados Unidos incluye la consolidación (*entrenchment*) del ordenamiento emergente en los niveles subnacionales (Mack, 2010: 5). De la lectura de este texto, se extrae de inmediato que las formas federales del realineamiento no son necesariamente sincrónicas con sus manifestaciones locales y estatales, y que entre ellas pueden existir diferencias en aspectos específicos.

El concepto de ciclo utilizado en la mayoría de esos textos resulta controvertido, y el carácter y extensión del proceso de ajuste amerita una discusión más amplia. En todo caso, los trabajos de esos autores presentan datos empíricos cuya sistematización resulta útil. Discusiones de variantes, enfoques y aplicaciones de esta teoría se han propuesto en otros trabajos (Shafer, 1991; Rosenof, 2003; Domínguez López, 2017).

En este texto, se entiende el realineamiento político como un proceso de ajuste de las estructuras políticas de una sociedad como parte de una transición entre coyunturas históricas. La transición implica cambios cualitativos en las distintas estructuras en las que se organiza el *complexus* cultural, lo cual incluye cambios en los modelos teóricos dominantes, los consensos políticos, los modelos de desarrollo, las dinámicas sociodemográficas, entre otros aspectos (Domínguez López, 2017: 95-96). Los ajustes se producen también a nivel de los sujetos de la federación, por lo que los cambios de comportamiento deben ser expresiones de modificaciones significativas y medibles de esas estructuras en sus formas locales.

¿Pueden ser identificados síntomas de realineamiento en el Estados Unidos de la segunda década del siglo *xxi*? Mi respuesta es sí.¹ Si esta perspectiva es válida, debe ser posible identificar cambios de gran alcance en una diversidad de ámbitos.

¹ Un libro sobre el tema, producido por este autor, se encontraba en proceso de impresión en el momento de redactar estas líneas: *Estados Unidos en transición. Cambios, resistencias y realineamiento*.

Aquí sólo sintetizaré algunos de los puntos más relevantes, un desarrollo completo requiere un trabajo específico, mucho más extenso.

Un primer aspecto es la ocurrencia en 2007-2009 de una recesión económica de gran profundidad, la más fuerte desde la Gran Depresión de los años treinta, seguida por una recuperación que ha sido descrita como el periodo de crecimiento más largo en la historia de Estados Unidos, pero que en realidad ha sido inestable, con algunos momentos de contracción, cuando se observa el producto interno bruto real, es decir, controlado por el valor del dólar (U. S. Bureau of Economic Analysis, 2017a). La recuperación del empleo en el periodo siguiente a la recesión fue mucho más lenta (U. S. Bureau of Labor Statistics, 2016) con decrecimiento sostenido del índice de participación de la fuerza de trabajo² (Economic Policy Institute, 2018) y una disminución sostenida de la calidad y seguridad del empleo (Desmond, 2018).

Estos procesos hicieron visibles profundos cambios estructurales que podemos sintetizar en tres ideas clave. Primeramente, la economía estadounidense ha pasado de ser industrial a depender fundamentalmente de servicios de nuevo tipo y de sus mercados financieros (U. S. Bureau of Economic Analysis, 2017b). Segundo, se ha producido un crecimiento rápido y sostenido de la desigualdad social con la acumulación de riqueza e ingresos en los escalones superiores de la jerarquía social, fundamentalmente fracciones del 1 por ciento superior y la decadencia de la clase media propietaria desarrollada durante la postguerra, lo cual socava los pilares del modelo social y político dominante durante décadas (Piketty, 2014: 235-467; Kuttner, 2018). Tercero, se está desarrollando una transformación del modelo corporativo tradicional sustituido por formas modernas de contratación y asociación, y crecimiento del papel del *outsourcing* (Davis, 2016). Desde luego, estos procesos son parte de la evolución de las redes y cadenas globales de valor y la reorganización de la economía política global.

Los principales correlatos políticos de esas transformaciones los encontramos en dos ámbitos. Primeramente, el incremento continuado de la polarización en todos los niveles, el cual ha generado altos niveles de conflictividad y ha dificultado los procesos de toma de decisiones en instancias gubernamentales (Pew Research Center, 2014; Domínguez López, 2019). Segundo, el ascenso a la presidencia de Estados Unidos y la emergencia de otras figuras consideradas *outsider* respecto a los círculos políticos tradicionales. El caso más publicitado ha sido el de Donald Trump, pero en esa posición de externos al establishment propiamente dicho se encontraban también Bernie Sanders e incluso Barack Obama en el momento de su elección.

² Definida como el porcentaje de la población en edad laboral que está empleada, activamente buscando empleo, o ha estado desempleada por menos de un año.

Este cuadro se completa con la vasta y aparentemente incontenible transformación demográfica. En primer lugar, el crecimiento continuado de las llamadas minorías étnicas, que apuntan a convertir a Estados Unidos en un país sin una mayoría absoluta para ningún grupo étnico (U. S. Census Bureau, 2017a), fenómeno fuertemente impulsado por la inmigración compuesta mayormente por asiáticos y latinoamericanos (Office of Immigration Statistics, 2016: 12). En este trabajo prestaré particular atención a este aspecto en su expresión concreta en Florida.

La selección de este tema en particular se debe a que la oferta de políticas públicas producida por los partidos, candidatos y políticos en activo debe considerar las demandas de esa población. Y la variación de la composición de una población es una de las claves en la modificación de las propuestas políticas y los comportamientos electorales, tanto orientados a satisfacer las demandas de los grupos emergentes como para oponerse a ellas con el apoyo de sectores que los ven como amenazas. Para el caso en el que se centra este trabajo, la cuestión demográfica del estado de Florida es fundamental.

El segundo punto básico para este artículo es la existencia de los colegios electorales que median entre el voto popular y la determinación del ocupante de la Casa Blanca. Discutir esa estructura, sus orígenes y particularidades amerita un estudio particular, lo cual desborda los objetivos de este trabajo. No obstante, resulta imprescindible una breve introducción.

Según establece la constitución estadounidense en su artículo primero, sección primera, ligeramente reformada por la enmienda número XII, aprobada el 25 de septiembre de 1804, el presidente y el vicepresidente son elegidos por los votos electorales emitidos por los miembros de los colegios, cuyo número se establece de acuerdo al total de congresistas federales que representan a cada territorio, y se eligen de acuerdo a legislación específica de cada estado.

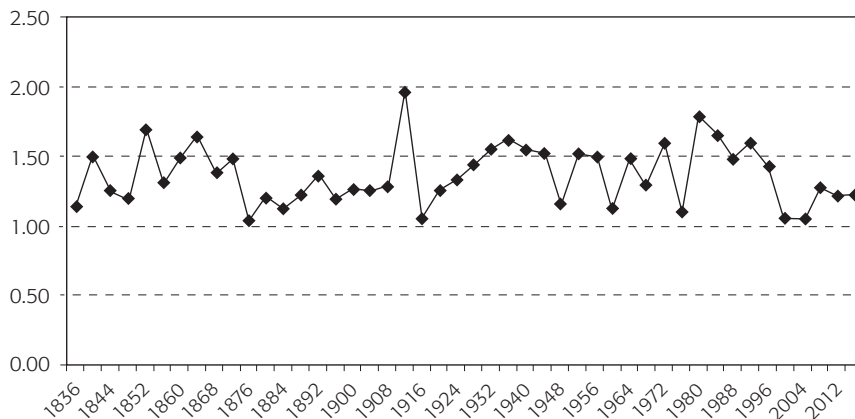
Este sistema implica una distorsión del voto popular que permite resultados finales que no necesariamente corresponden con el deseo expreso de la mayoría de los electores que acuden a las urnas. Un método viable de ponderar los efectos del carácter indirecto de la elección es observar el comportamiento de lo que propongo definir como índice de distorsión. Este índice (D) equivale a la razón entre el porcentaje de los votos electorales (E) y el porcentaje de los votos populares (P) obtenidos por el ganador final de la elección, es decir:

$$D=E/P$$

En el caso ideal de una coincidencia perfecta entre ambos, el valor de D sería 1. Un resultado mayor significa que el colegio fue un factor favorable al ganador; en

caso de ser menor, lo habría perjudicado. Los tres tipos de valores son teóricamente posibles, si bien $D=1$ es evidentemente improbable. En la investigación utilicé la información recogida en la base de datos *The American Presidency Project*, de la Universidad de California en Santa Bárbara, para todos los datos referidos en los análisis de las elecciones presidenciales.

Gráfica 1
ÍNDICE DE DISTORSIÓN DEL VOTO, 1836-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de *The American Presidency Project* (2018), "Presidential Election Data".

En la gráfica 1 se pueden observar varios aspectos interesantes. Por ejemplo, en los 46 ejercicios incluidos, el índice de distorsión fue mayor que uno, oscilando entre un mínimo de 1.05, en 2000 y 2004, y un máximo de 1.96, en 1912. La gran mayoría de los casos (37, un 80.4 por ciento) se encuentran en una franja entre 1.10 y 1.60. En cuatro ejercicios del ganador del voto compromisario, perdió el voto popular: Rutherford B. Hays (1876), Benjamin Harrison (1888), George W. Bush (2000) y Donald Trump (2016); curiosamente, todos ellos representaban al Partido Republicano. Los índices más bajos que generaron la diferencia en los colegios fue de un entero. En esos casos, esa distorsión relativamente pequeña fue de mayor importancia.

De aquí sigue de inmediato que la distorsión es real, y debe ser considerada en cualquier estudio sobre los procesos electorales estadounidenses. Este comportamiento también indica que las estrategias de campaña tienen que centrarse en conquistar los colegios, no el voto popular. Es por ello que la elección se fragmenta en cincuenta y un comicios particulares: cada uno de los cincuenta estados más el Distrito Federal de Columbia.

En este punto entra en la discusión otro tema clave: las diferencias de los electores en los distintos sujetos de la federación. Como norma, en la mayoría de ellos, desde etapas tempranas del proceso se conoce por qué candidato se inclinarán los votantes. Estos son los estados sólidos, y son relativamente escasos los recursos y esfuerzos que les dedican los competidores.

Existe un número mucho más reducido de estados en los que ninguno de los contendientes tiene una clara ventaja en la intención de voto de los electores registrados que se pueda considerar decisiva, y, por tanto, están abiertos para cualquiera de los contendientes principales. Estos son los que deciden y los que centran el grueso de la acción.

Los estados abiertos reciben varios nombres, como *battleground states* (estados campos de batalla, una denominación muy representativa, pues es donde se desarrolla la lucha en toda su magnitud); *purple states* (estados púrpuras) o *swing states* (estados pendulares). Combinando esta clasificación con las dimensiones de los colegios electorales, se obtiene una escala de prioridades para la inversión de recursos materiales y humanos, de los que los estados pendulares con mayor cantidad de votos compromisarios absorben un volumen desproporcionadamente mayor.

La definición de los estados pendulares, sin embargo, no es tan clara como puede pensarse. Una posible variante es que se trata de estados que pueden ser ganados por cualquiera de los principales candidatos, lo cual resulta de la relativa paridad en las preferencias de los votantes probables a participar, y que como norma se traduce en estrechos márgenes entre ganador y perdedor en los sufragios efectivos. De aquí deriva la pregunta de cuándo se considera estrecha una diferencia. Otro problema es que esa paridad no implica necesariamente el cambio del voto de un proceso a otro o fluctuaciones continuas a lo largo del tiempo.

En este artículo, los estados pendulares se definen a partir del cumplimiento de tres criterios: primero, los márgenes que separan a ganadores de perdedores deben ser inferiores a 10 puntos porcentuales; segundo, este tipo de comportamiento debe aparecer recurrentemente a lo largo de varias elecciones; tercero, ese comportamiento debe expresarse también en fuertes variaciones en la intención del voto en los sondeos preelectorales.

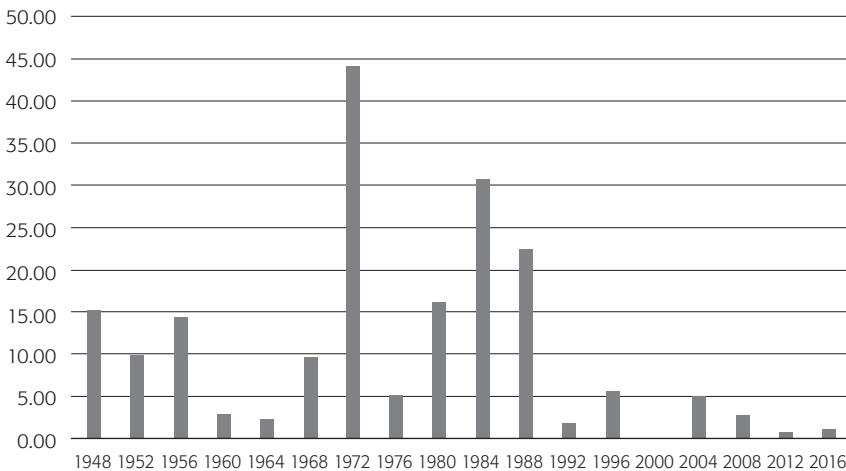
El estudio de datos duros de los resultados electorales combinado con los datos blandos provenientes de los sondeos preelectorales permite verificar con relativa sencillez el cumplimiento de estos criterios. La determinación de este punto nos permitirá una periodización más adecuada de la historia política de Florida y, por tanto, un marco de referencia más preciso para su estudio.

EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES

El estatus de estado pendular de Florida en este momento es comúnmente aceptado; de hecho, se le considera uno de los dos *battlegrounds* más importantes del país, en conjunto con Ohio (*The New York Times*, 2012). Durante las campañas presidenciales desarrolladas entre los años noventa y 2016, Florida se encontró entre los escenarios centrales. La cúspide de su fama como teatro de lucha se alcanzó en el año 2000, cuando resultó decisivo en la victoria de George W. Bush sobre Al Gore.

Recordemos que los veinticinco electores de su colegio –en ese momento– correspondieron al candidato republicano tras obtener una ventaja inédita (por estrecha) de quinientos treinta y siete votos, en medio de un verdadero espectáculo que incluyó demandas de los perdedores por supuestos conteos incorrectos y manejos indebidos en el proceso, recuentos manuales ordenados por las instancias judiciales y una controvertida decisión de la Corte Suprema federal que ordenó detener el recuento y declarar vencedor a Bush, amparada en que sería imposible completarlo dentro del plazo establecido para la conformación oficial del colegio electoral y la emisión del voto de los compromisarios (Supreme Court of the United States, 2000).

Gráfica 2
DIFERENCIA ENTRE LOS DOS PRINCIPALES CANDIDATOS
(PUNTOS PORCENTUALES)



Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos de *The American Presidency Project* (2018), "Presidential Election Data".

Esto último significó que la Corte Suprema decidió la elección presidencial asumiendo abiertamente una función política que no debería poseer, de acuerdo con el artículo tercero de la Constitución. Una de las consecuencias de esos acontecimientos fue la confirmación de la condición de estado pendular para Florida a los ojos de expertos, periodistas y ciudadanos comunes. ¿Se trata de una realidad medible o de una percepción errónea de los estrategas políticos y los medios?

En la gráfica 2, se puede observar claramente que de 1948 a 1988, salvo en tres ocasiones, se registraron ventajas notables en el entorno o por encima de 10 puntos, y en algunos casos éstas fueron muy amplias, con un máximo de 44.1 puntos en 1972. O sea, las preferencias del electorado que concurren a las urnas fueron muy explícitas en la mayoría de los casos. Los tres valores más bajos de esos márgenes se produjeron en 1960, 1964 y 1976, justamente contextos marcados por la presencia de una serie de factores específicos, como el efecto de la candidatura de John F. Kennedy, la lucha por los derechos civiles y la crisis estructural de los años setenta. Esta última incluyó la crisis política asociada con el escándalo Watergate, la dimisión de Nixon y el consecuente resquebrajamiento de la confianza en las instituciones federales, en particular la presidencia (Domínguez López, 2016).

Esto cambió a partir de 1992, cuando las cifras se redujeron drásticamente para situarse consistentemente en cotas en torno o inferiores a 5 puntos, y se vio reflejado en el caso extremo del mencionado año 2000, en el que se alcanzó un mínimo histórico a nivel nacional: 0.01 puntos. Por tanto, el primero de los criterios se cumple de manera estable desde los años noventa del siglo pasado.

Veamos entonces si se cumple el segundo criterio. Entre 1880 y 1924, las elecciones en el estado fueron ganadas por los candidatos demócratas de manera ininterrumpida. Tras favorecer al republicano Herbert Hoover en 1928, entre 1932 y 1948 triunfaron Franklin D. Roosevelt y Harry S. Truman en otras cinco ocasiones (*The American Presidency Project*, 2018). Por tanto, entre el fin de la reconstrucción y la posguerra temprana, Florida fue mayormente dominado por el Partido Demócrata.

A partir del fin de la segunda guerra mundial, aparecieron notables diferencias en este comportamiento, pues el control de su colegio ha oscilado entre demócratas y republicanos, aunque con doce victorias del llamado *Great Old Party* (GOP), por seis de los primeros. Además, en dieciséis de las dieciocho convocatorias seleccionaron a quien terminaría imponiéndose a nivel nacional; en las dos ocasiones en que esto no ocurrió, el estado fue ganado por los candidatos republicanos, pero los demócratas John F. Kennedy y William Clinton fueron quienes accedieron a la Casa Blanca, ambos sustituyendo a presidentes republicanos. Luego, aunque con fluctuaciones considerables, Florida se inclinó preferentemente por los candidatos republicanos. Desagregar estos datos nos da otra perspectiva.

La elección de 1948 puede ser desechada en esta parte del análisis, ya que corresponde más bien con las condiciones precedentes y con la continuidad del legado Roosevelt. La elección de 1964 estuvo marcada por el fenómeno Kennedy, tanto en la dimensión política concreta como en la emocional, tras su asesinato en 1963; además, su sucesor y candidato ganador en ese año, Lyndon Baines Johnson, era un sureño, texano de una pequeña localidad, y como tal beneficiario de efectos no fácilmente mensurables asociados a las históricas "identidades seccionales", a las cuales la historiografía estadounidense confiere un valor significativo en el conflicto Norte-Sur (Fox-Genovese y Genovese, 2005; Foner, 2011; Perman, 1991).

Esas lealtades seccionales tienen una larga historia y una permanente influencia sobre los procesos políticos en ese país. Según John Aldrich, en los estados sureños (como norma) no hay verdadera competencia entre partidos (Aldrich, 2011: 13). El cambio de lealtades del Partido Demócrata al Republicano fue resultado, en lo fundamental, del cambio de enfoques e ideologías dominantes en esas fuerzas políticas, con la asimilación de los núcleos fundamentales del conservadurismo sureño visible en las plataformas, candidatos y activistas del GOP (Clark y Prysby, 2004).

La elección de 1976 estuvo condicionada por el escándalo Watergate y, por tanto, por la profunda crisis de liderazgo, y más ampliamente la crisis política generada por el proceso que derivó en la dimisión de Nixon, único caso en la historia de Estados Unidos que la presidencia por sustitución de Gerald Ford no ayudó realmente a superar. Y nuevamente el candidato electo, James Earl "Jimmy" Carter, fue un sureño proveniente de Georgia, otro *selfmade man*. Luego, las votaciones de 1964 y 1976 pueden ser entendidas como fluctuaciones condicionadas por factores puntuales; entre 1952 y 1988, el electorado floridano fue controlado por los republicanos en los comicios presidenciales.

Cuando centramos la atención en el periodo 1992-2016, emerge un cuadro diferente. En esa etapa encontramos las victorias de los demócratas William Clinton en 1996 y Barack Obama en 2008 y 2012, alternadas con los éxitos republicanos de George Herbert Walker Bush en 1992, su hijo George Walker Bush en 2000 y 2004, y Donald J. Trump en 2016 (*The American Presidency Project*, 2018). Por tanto, los procesos identificados como los de márgenes consistentemente estrechos en la votación corresponden con la alternancia entre los dos partidos principales. El primer y el segundo criterio se cumplen de manera fuerte a partir de los años noventa del siglo xx.

Para comprobar el cumplimiento del tercer criterio, la información proviene fundamentalmente de los sondeos realizados por universidades, medios de prensa y agencias demoscópicas. El sitio web *Real Clear Politics* resulta de gran utilidad en este sentido, pues recoge todas las encuestas realizadas a lo largo de las campañas a nivel nacional y en los estados.

En 2012, el intenso seguimiento de la prensa y los analistas fue muestra de la reconocida importancia del estado y de la incertidumbre respecto al resultado de la votación. Sólo hasta comienzos de septiembre aparecían publicados cincuenta sondeos de intención de voto realizados por once organizaciones a partir de diciembre de 2011. La mayor diferencia entre los dos candidatos en ese periodo fue de 8 puntos, reportada en dos ocasiones por distintas fuentes, una a favor de cada uno de los principales contendientes. De ese total, veinticuatro de los resultados eran favorables a Mitt Romney, veintitrés a Barack Obama y tres fueron empates, todos ellos intercalados (*Real Clear Politics*, 2012).

El proceso electoral de 2016 siguió patrones algo diferentes, aunque dentro de una tendencia similar. La lucha por Florida fue además reforzada por el carácter que asumió la campaña, en gran medida generado por la imagen y el estilo de comunicación impuesto por la candidatura de Donald Trump. Entre el 7 de agosto de 2015 y el 12 de octubre de 2016, hasta veinte organizaciones condujeron cuarenta y seis sondeos de intención de voto en el estado. En veintinueve de ellos la ventaja fue para Hilary Clinton, en quince para Trump y dos empates. Con la excepción de un margen de 13 puntos reportado en abril de 2016 y otro de 9 en agosto de ese mismo año, los resultados de las encuestas señalaban diferencias de 8 puntos o menos, con la gran mayoría por debajo de 5. Esto es espacialmente cierto para los meses septiembre y octubre de 2016 (*Real Clear Politics*, 2016). Recordemos que finalmente el ganador fue Donald Trump.

En este punto sólo presento los datos referidos a 2012 y 2016, debido a que no fue posible acceder a recursos similares respecto a comicios anteriores. No obstante, la información obtenida es lo bastante consistente para considerar que sustenta el criterio correspondiente a este punto: la división de las preferencias del electorado es evidente como mínimo durante las campañas electorales de 2012 y 2016. No existen razones para suponer que el comportamiento haya sido diferente en 1992-2008. Por tanto, es posible concluir –basados en la evidencia– que Florida se convirtió en estado pendular a comienzos de la década de los noventa, considerando las preferencias expresas del electorado, los márgenes registrados en las votaciones y las fluctuaciones en los resultados finales.

La ocurrencia de estos fenómenos deviene foco de atención en la medida en que tienen importancia en la definición del resultado final del proceso electoral general. Florida ha adquirido una especial relevancia entre los estados pendulares debido a las dimensiones de su colegio electoral. Esto es resultado de un proceso de crecimiento sostenido. La proporción de votantes floridianos respecto al total a nivel nacional ha experimentado un vertiginoso crecimiento desde 1948 en adelante, al pasar apenas del 1.2 por ciento (577 643 votantes) en ese año, hasta el 6.9 por ciento (9 420 039) de 2016. Este dato no se refiere a electores registrados, sino a los que efectivamente participaron

en la votación. Un sencillo cálculo muestra que, mientras a nivel nacional la cifra de concurrentes efectivos a los centros de votaciones se incrementó en ese lapso en un 180 por ciento, en el estado que nos ocupa aumentó un 1530 por ciento, o sea, se hizo dieciséis veces mayor en sesenta y ocho años (*The American Presidency Project*, 2018).

Este incremento es resultado de un crecimiento poblacional más rápido que el registrado en el conjunto del país. Semejante correlación entre el crecimiento nacional y el estadual tiene implicaciones muy claras: la redistribución de escaños en la Cámara de Representantes federal ha favorecido a Florida de manera sostenida y, por tanto, el colegio electoral estadual se ha ampliado continuamente durante décadas. Su total de miembros pasó de ocho en el decenio 1941-1950, hasta los veintinueve asignados para el periodo 2011-2020. Como resultado de todos los censos decenales efectuados en el periodo tratado, el aumento reportado en el número de distritos congresionales –y por consiguiente de electores en el colegio– nunca fue inferior a dos en cada década. La consecuencia inmediata es que los compromisarios de Florida representan una parte cada vez mayor del total nacional. El incremento de esta cifra en el periodo fue de 3 375 veces, la mayor registrada en el país (U. S. Census Bureau, 2011b).

Por tanto, es posible colegir de inmediato que la importancia del proceso electoral presidencial en el *sunshine state* ha manifestado una tendencia sostenida al incremento a partir de la combinación de dos factores: su condición de estado pendular y el crecimiento continuo de su colegio electoral.

Estos datos tienen implicaciones aún mayores, cuando los ubicamos dentro del cuadro del subconjunto conformado por los estados pendulares. En la distribución vigente hasta 2020, el *sunshine state* sólo era superado por California (cincuenta y cinco votos electorales) y Texas (treinta y ocho) e igualado con Nueva York (U. S. Census Bureau, 2011a), todos ellos considerados estados sólidos en el momento de redactar este trabajo: California y Nueva York para los demócratas, Texas para los republicanos. Por tanto, Florida se ha convertido en el más grande de los *swing states* activos.

El listado de los estados abiertos varía de un ejercicio a otro agrupado en torno a un núcleo formado por aquellos que mantienen una tendencia consistente a cumplir con los criterios presentados hasta aquí, es decir, los estados pendulares propiamente dichos. Por ejemplo, en 2008, el total de estados decididos por menos de 10 puntos fue de quince, equivalente a ciento cincuenta y nueve votos electorales. Los veintisiete miembros del colegio de Florida representaron el 17 por ciento de ese subconjunto. La docena de estados en los cuales se centró la lucha durante la campaña de 2012 sumaban 156 compromisarios, de los cuales el *sunshine state* aportó el 19 por ciento. Finalmente, en 2016, en esta franja se ubicaron diecisiete estados con 230 votos electorales, de los cuales Florida aportó el 12.6 por ciento (*The American Presidency Project*, 2018). Las cifras del último ejercicio se diferencian notablemente de los otros

dos momentos mostrados aquí, impulsadas en primer lugar por la incorporación de Texas, el mayor bastión republicano por treinta años. Esta puede ser una fluctuación puntual o un síntoma de un cambio estructural, pero éste es un tema hipótesis que deberá estudiarse en el futuro. En cualquier caso, cuando observamos la franja de votos electorales realmente en disputa –definida como los votos que corresponden a los colegios de los territorios con menos de 10 puntos de diferencia final–, el peso específico de Florida es mucho mayor duplicando como mínimo y en ocasiones casi triplicando su importancia relativa respecto al total de los estados. Por tanto, se hace evidente que el *sunshine state* se convirtió en uno de los premios mayores, tal vez el mayor de todos, en los comicios presidenciales.

Todo lo anterior indica que, entre finales de los ochenta y principios de los noventa, este estado experimentó un cambio de comportamiento significativo en materia política, que puede ser interpretado como parte de un ajuste del sistema político en el país, tal cual se expresa en los sujetos federados. Es decir, en el estado se expresó una transición que ocasionó su transformación en *swing state*. En tal caso, la estabilización de Florida como estado pendular es la resultante del conjunto de ajustes asociados con el polémico realineamiento relacionado con las crisis de los años setenta y comienzos de los ochenta, que es mejor conocido a nivel federal por las victorias electorales de Ronald Reagan en los años ochenta y el predominio de los grupos neoconservadores (Domínguez López, 2016).

DEMOGRAFÍA ELECTORAL: EL FACTOR LATINO

En este acápite, la atención se centra en la dimensión demográfica de la transición. La importancia de Florida, en términos de votos electorales, está relacionada directamente con el comportamiento de sus principales indicadores demográficos, en relación con lo registrado en otros estados. En primer lugar, es relevante el continuado crecimiento de su población, en términos absolutos y en la proporción que representa del total del país. Si en 1950 vivían unos tres millones y medio de personas, en 1970 ese número ascendía a casi 6 800 000 habitantes, y el censo de 2010 arrojó 18 801 310, cuarto detrás de California, Texas y Nueva York. El último censo decenal registró un aumento del 17.6 por ciento, muy por encima de la media nacional del 9.7 por ciento (U. S. Census Bureau, 2010a). Estimados de 2018 situaron la población del estado en 21 299 325, es decir, un crecimiento de 13.3 por ciento en ocho años, más del doble del crecimiento estimado para todo el país (el 6.0 por ciento) (U. S. Census Bureau, 2018a; 2010a). El crecimiento por encima del promedio nacional es, por tanto, un fenómeno sostenido que probablemente continúe en el futuro previsible.

Los efectos de este dinamismo sobre la distribución territorial de las cuotas de importancia electoral de los estados son muy claras cuando recordamos el crecimiento del colegio floridano mencionado anteriormente, y, por tanto, el aumento de su gravitación sobre los resultados de los comicios presidenciales y sobre la composición del Congreso federal. Uno de los aspectos significativos en este punto es que ese crecimiento se produce a costa de la reducción relativa de la participación de otros estados, fundamentalmente del noreste y el medio oeste (U. S. Census Bureau, 2011a). Más ampliamente, es parte de un desplazamiento del centro de gravedad demográfico hacia el Sur y el Oeste, con el cambio consecuente en el balance neto en la distribución de los puestos electivos en el gobierno y en el papel de los respectivos colegios electorales (U. S. Census Bureau, 2010a). Más interesante resulta la composición de esa población. El crecimiento demográfico es resultado de la combinación de dos procesos fundamentales: el crecimiento natural o vegetativo de la población residente y la inmigración. Ésta última se puede dividir en dos: inmigración internacional e inmigración nacional. Para el tema que nos ocupa, la inmigración es particularmente importante. Examinemos por tanto sus dos formas principales.

Un dato relevante para la política floridana es que una gran parte de los habitantes del *sunshine state* proviene de otras partes del país. Según el censo de 2010, la proporción de inmigrantes nacionales se situaba en el 42.3 por ciento de la población. Si bien en este aspecto ocupaba el decimosegundo puesto entre todos los estados (decimotercero si incluimos al Distrito de Columbia), todos los que le antecedían tenían una población mucho menor (el más cercano, Arizona, tenía 6 392 017 habitantes en 2010), de tal manera que el volumen bruto de inmigrantes nacionales en Florida (7 970 727) era el mayor del país (U. S. Census Bureau, 2011b). Se trata de una tendencia sostenida: en 2017, se registró el traslado al estado meridional de 566 476 personas provenientes de otros territorios de la Unión, superior a los 217 781 provenientes del extranjero y los 28 538 llegados desde Puerto Rico (U. S. Census Bureau, 2018b).

Una parte de ese flujo está conformado por jubilados provenientes del norte que buscan un clima más benigno. Esta no es una situación totalmente nueva, pues desde mediados del siglo xx, distintas localidades, en particular de la parte meridional del estado, se desarrollaron a partir del arribo de personas provenientes de otras regiones. Probablemente el ejemplo mejor conocido es la presencia judía en Miami Beach, a partir del traslado a esa zona de un número considerable de personas pertenecientes a ese grupo étnico-religioso provenientes de Nueva York. (Colburn, 2013: 21-28) Pero el volumen total del último decenio medido es el más alto de la historia.³ En 2017,

³ Sobre este punto no dispongo de datos más actuales que los reportados por el censo de 2010, pero la tendencia es clara y no existen razones para suponer que ha variado en los años posteriores.

Nueva York volvió a ser el mayor contribuyente, con 63 722 personas, con cifras en torno a 30 000 procedentes de Pensilvania, California e Illinois, por ejemplo. De los estados sureños, el único en ese rango fue Georgia, que aportó 38 800 (U. S. Census Bureau, 2018b).

Esto significa el traslado a Florida de personas provenientes de entornos políticos muy distintos a los típicos en el sur profundo. El asentamiento de esos migrantes nacionales se realiza, preferentemente, en el centro y sur de Florida. Como consecuencia, el territorio estadual se divide en tres zonas (norte, centro y sur), con preferencias y características diferentes, tanto en lo referido a las costumbres como a la política; el norte, en particular el llamado *panhandle*, es la región más cercana, cultural y políticamente, al sur tradicional, mientras que el extremo meridional, sede del Gran Miami, se acerca más a visiones algo más liberales (según las definiciones estadounidenses) y a algunas características comúnmente asociadas con zonas nororientales del país (Colburn, 2013: 13-42).

Es crucial, empero, no establecer signos de igualdad absolutos e invariables entre la región de origen, la filiación política y las preferencias ideológicas de esos migrantes nacionales, fenómeno de mucha mayor complejidad. Por una parte, un número tan grande de personas permite la presencia de una amplia gama de posicionamientos en el espectro político, con espacio para prácticamente todas las tendencias. Por otra, la elevada proporción de personas de edad avanzada hace de las diferencias generacionales un factor de peso, con tendencia a favorecer inclinaciones más conservadoras entre los llamados *baby boomers*, por ejemplo. Además, estos son estimados, con márgenes de error declarados del 3-4 por ciento, por lo que hay espacio para diferencias con el número real que pueden ser importantes en un contexto político como el floridano. Por último, provenir de otro estado se refiere al de residencia en el año anterior, no al de nacimiento o de más larga residencia.

No obstante, el registro histórico muestra que ese flujo sostenido de inmigrantes nacionales hacia el sur de la península contribuye a una mayor presencia liberal, que corresponde además con el gran núcleo urbano que es el Gran Miami. Esto último es una muestra de la diferencia, con carácter incluso de contradicción, más estable dentro del panorama político estadounidense: la que existe entre la ciudad y las zonas rurales y suburbana (Davidson, 2017; Schnurer, 2017; *The Washington Post*, 2017).

El segundo flujo migratorio, el internacional, es la causa fundamental de que Florida tenga una de las mayores presencias latinas de Estados Unidos. En 2010, ésta representaba el 22.5 por ciento de la población total estadual, y era a su vez el 8.4 por ciento de los hispanos registrados en el país, con un crecimiento del 57.4 por ciento respecto al censo de 2000, cuando era el 16.8 por ciento de los habitantes del estado (U. S. Census Bureau, 2010d). Estudios posteriores muestran la continuidad de esas tenden-

cias. En 2015, el Pew Research Center estimó que los hispanos representaban el 24.5 por ciento de la población total del estado, es decir, dos puntos porcentuales más que lo reportado por el censo de 2010. Esto representa el tercer mayor total de latinos entre todos los estados, sólo superado por California y Texas, y el sexto mayor porcentaje, por detrás de Nuevo México, California, Texas, Arizona y Nevada, y por encima del estimado para todo el país (el 17.6 por ciento) (Pew Research Center, 2015).

Lo más llamativo de estas cifras es que, en un estado de rápido crecimiento poblacional, la población latina crece aún más rápido, lo que la convierte en el principal contribuyente a la expansión demográfica que experimenta el *sunshine state*. Por tanto, dentro del dinámico más visible entre los que dan forma al contexto político estadual, el incremento de las comunidades hispanas ocupa un puesto de gran relevancia.

Cuando agregamos los datos de 2017, observamos que todas las formas de migración hacia el estado agregaron 812 795 personas ese año, es decir, un 3.91 por ciento del total de residentes. Los provenientes del exterior específicamente equivalían al 1.05 por ciento de esa población. Y si agregamos a estos últimos los provenientes de Puerto Rico, esta proporción se eleva al 1.19 por ciento. Sumar a este último grupo es factible porque, aunque ese territorio se encuentra bajo control estadounidense desde 1898 y sus habitantes son ciudadanos de Estados Unidos, sus características étnicas, sociales, culturales y políticas difieren de las de los estados de la Unión. Estos porcentajes parecen pequeños, pero si consideramos que corresponden con un lapso de sólo doce meses, se aprecia claramente su relevancia.

Una de las peculiaridades de esa población, con importantes repercusiones en el ambiente político, es la presencia de una numerosa comunidad cubanoamericana, cuyo comportamiento en los distintos procesos electorales difiere notablemente de los de otros grupos latinos. La serie de oleadas migratorias desde Cuba a partir de 1959 fue el factor clave en su conformación. La revolución cubana y la compleja relación entre la isla y Estados Unidos crearon un peculiar sistema de circunstancias, entre ellas una serie de oleadas migratorias. Esto dotó a la comunidad asentada en ese territorio de una estructura y características sociales y políticas diferentes a sus homólogos de otras nacionalidades.

En total, entre 1960 y 2015 se registraron 1 256 088 nuevos residentes legales permanentes de origen cubano (Office of Immigration Statistics, 2016). La mayoría de estos flujos se dirigieron al sur de Florida, particularmente al área metropolitana de Miami, en el condado de Miami-Dade. Esto ha causado que, desde hace años, los cubanos constituyan la mayor de las comunidades latinas en ese estado. Según el censo de 2010, el total de personas auto identificadas como cubanos en Estados Unidos era de 1 785 547; de éstos, 1 213 438 residían en Florida (U. S. Census Bureau, 2010d), fuertemente concentrados en su porción meridional. La actualización parcial de los

datos del censo mostraba 2 212 566 personas de origen cubano residiendo en Estados Unidos (el 65 por ciento concentrados en Florida); de ellos, 1 270 169 eran inmigrantes. De estos últimos, 735 215 eran ciudadanos estadounidenses, un 57.9 por ciento de naturalización (U. S. Census Bureau, 2016a).

La información disponible indica un pico en el volumen anual de ese flujo en 2015 y 2016 (Krogstad, 2017), a raíz del proceso de negociaciones entre los dos países. La eliminación en enero de 2017 de la llamada política de “pies secos-pies mojados”, que permitía que los inmigrantes cubanos llegados por cualquier vía a Estados Unidos fueran aceptados como refugiados políticos, probablemente introducirá variaciones significativas en este comportamiento, pero es todavía demasiado reciente para que sus consecuencias se hagan sentir con plena intensidad.

La combinación de una serie de factores creó las bases para la articulación de una relación cercana entre el Partido Republicano y las elites cubanoamericanas a partir de los años sesenta. Entre ellos, el gran número de migrantes cubanos asentados en Florida a partir de 1959, la politización de los primeros núcleos de emigrados como consecuencia de la revolución cubana, la composición de las primeras oleadas generadas por el profundo cambio político en Cuba (1959-1962 y 1965-1973) que llevaron a suelo estadounidense al núcleo de las elites y las clases medias cubanas, la decepción con la acción de las administraciones demócratas –en particular la negativa del presidente Kennedy a una intervención directa en 1961 y 1962– entre los sectores más radicales de esa población y la incorporación del tema Cuba en la agenda política republicana. Este elemento se encontró en condiciones de influir de manera creciente sobre las dinámicas políticas locales y sus repercusiones en la política nacional (Colburn, 2013: 113-127).

La comparación con los datos que manejábamos en los epígrafes anteriores muestra, sin embargo, que existe un visible desfasaje entre el flujo migratorio y el comportamiento electoral de Florida, particularmente en los comicios presidenciales. Una parte importante de ese diacronismo puede ser explicada por la autopercepción de los primeros inmigrantes cubanos como una migración temporal de corta duración. La aceptación de que la estancia en Estados Unidos sería de larga duración llevó a los cubanos a interesarse por los procesos políticos locales y federales, para lo cual necesitaban naturalizarse en ese país y crear mecanismos políticos propios. La Ley de Ajuste Cubano, aprobada en 1966, facilitó considerablemente ese proceso. Su inserción como factor de importancia en la política interna estadounidense se inició con la participación en la política local de Florida meridional, lo cual se tradujo en influencia a nivel estadual, y finalmente un significativo impacto a nivel federal, con mayor fuerza a partir de la década de los ochenta tras la creación de la Fundación Nacional Cubano Americana y la elección de sus primeros congresistas.

Procesos más recientes han introducido cambios en la composición nacional de la población latina en Florida. Una de las tendencias más importantes es que, en los últimos veinte años como mínimo, el crecimiento de los grupos hispanos en la Florida depende en lo fundamental de la dinámica de comunidades no cubanas. Por ejemplo, el censo de 2010 mostró que las zonas de más rápido crecimiento poblacional, tanto general como de los latinos en particular, se sitúan en el centro y norte del estado, donde la presencia cubana es más débil (U. S. Census Bureau, 2010a; 2010d). Esto ha permitido la conformación de importantes núcleos cuyos vínculos políticos tienen poco que ver con la tradición del exilio cubano o, más ampliamente, con la percepción de las problemáticas de la relación Cuba-Estados Unidos. Por ejemplo, el censo de 2010 determinó que la segunda mayor comunidad es la puertorriqueña, con 847 550 (U. S. Census Bureau, 2010d). Los estimados posteriores sobre el crecimiento poblacional de los condados respecto a los datos del censo de 2010, muestran que entre los mayores (más de un millón de habitantes) hacia 2018, el mayor dinamismo lo tenían Orange (el 17.7 por ciento), Hillsborough (el 14.6 por ciento) y Palm Beach (el 11.4 por ciento), los cuales ocupaban respectivamente los puestos quinto, cuarto y tercero entre los condados más populosos del estado. En los dos primeros, los hispanos representaban el 25 por ciento o más de la población, y los puertorriqueños eran ampliamente el grupo más numeroso, mientras el tercero se situaban en el 19 por ciento; mexicanos, cubanos y puertorriqueños, en ese orden, eran las comunidades más grandes, aunque con niveles muy similares. Las mayores concentraciones de cubanos se han encontrado históricamente en los territorios más meridionales: Miami-Dade, Broward y Monroe. Los dos primeros son los dos más poblados en general, pero con tasas de incremento inferiores a las señaladas, respectivamente el 10.2 y el 10.7 por ciento, mientras que el tercero se situaba en el lugar treinta y nueve, con un crecimiento de apenas el 5.4 por ciento. Los crecimientos más acelerados se registraron en condados de menor población, también fuera del área de asentamiento fundamental de los cubanos (U. S. Census Bureau, 2017b).

Otros grupos tienen una presencia significativa, como los dominicanos, guatemaltecos, mexicanos, salvadoreños o nicaragüenses. En conjunto, los grupos hispanos y latinos no cubanos sumaban 3 010 368 personas, del total de 4 223 806 (U. S. Census Bureau, 2010d). Los estimados de 2015 situaban la población latina total en 4 961 905 (Pew Research Center, 2015), un 14.9 por ciento de superior a los datos del censo. No cuento con datos por comunidades de origen de ninguna de las dos fuentes principales utilizados hasta aquí, y su combinación induciría al error por referirse a los datos intermedios respecto a los cubanos al año 2016 y los del Pew Research Center sobre el conjunto de los latinos a 2015. Estos datos reafirman, no obstante, el considerable dinamismo de esas comunidades. En particular, los puertorriqueños tienen, además, la

característica de que se les reconoce automáticamente como ciudadanos de Estados Unidos, es decir, todos los mayores de 18 años son potenciales votantes, a diferencia del resto de las comunidades, donde los inmigrantes tienen que pasar por el proceso de naturalización, en muchos casos muy difícil o totalmente imposible.

Se trata, evidentemente, de un factor de peso en las campañas y los procesos electorales, si tenemos en cuenta que en estas comunidades existe una tendencia marcada a favorecer a los demócratas en las elecciones presidenciales. Según el Pew Hispanic Center, entre 1980 y 2012, la proporción de apoyo a los candidatos demócratas entre los hispanos osciló entre el 56 por ciento y el 72 por ciento. En 2012, se reportó un 71 por ciento y en Florida un 60 por ciento (Pew Hispanic Center, 2012). En 2016, el voto latino en todo el país favoreció a Hilary Clinton en un 66 por ciento, mientras que el 28 por ciento fue para Trump (Krogstad y Lopez, 2016); en Florida se mantuvo el voto demócrata, y el voto latino por el candidato republicano superó la media nacional con el 35 por ciento, pero descendió respecto al 39 por ciento que apoyó a Mitt Romney en 2012 (Krogstad y Flores, 2016).

Estas cifras, provenientes de sondeos a boca de urna, pueden diferir de las reales en alguna medida, pero la tendencia es lo suficientemente clara. Según la misma institución, los hispanos representaron entre el 14 y el 17 por ciento de los votantes efectivos en Florida entre 2004-2012 (Pew Hispanic Center, 2012), cifra que en 2016 ascendió al 18 por ciento. En 2012, los cubanos fueron el 34 por ciento de ese total, y en 2016 descendieron al 31 por ciento. Por el contrario, el voto puertorriqueño alcanzó el 28 por ciento con tendencia al crecimiento (Krogstad y Flores, 2016). El voto cubanoamericano es, por tanto, el más numeroso, pero no representa la mayoría del voto latino, y su importancia relativa debe tender a disminuir en la medida en que otros grupos nacionales se aproximen a ellos.

En el momento en el que se escriben estas líneas, se habían producido dos picos migratorios importantes que pueden introducir variaciones en el cuadro descrito hasta aquí. Una de ellas dada por el ya mencionado incremento del flujo de inmigrantes cubanos en 2015-2016. La otra, por un aumento de la llegada de puertorriqueños provenientes de la isla desde 2015 (Krogstad, 2015), proceso catalizado además por los efectos del paso del huracán María en 2017.

Las consecuencias de estos flujos en términos políticos son difíciles de percibir en el momento, como señalaba antes por lo reciente, pero existe una probabilidad significativa de que los tiempos de los impactos respectivos sean muy diferentes, si consideramos la condición de los puertorriqueños de ciudadanos estadounidenses. Es decir, son susceptibles a ser movilizados por candidatos y propuestas políticas. El comportamiento electoral típico de los puertorriqueños corresponde con el de la población latina en general, a diferencia del de los cubanos, por lo que representan un potencial

para la modificación de la correlación de fuerzas dentro del electorado general. En este punto, es necesario incluir otra tendencia: la misma comunidad cubana ha comenzado a variar en términos de sus inclinaciones políticas. Ya en 2008 se comenzaba a hablar de un posible desplazamiento del voto cubanoamericano hacia los demócratas (Rieff, 2008). Esto estaba dado por dos factores: la llegada a la edad de votar de los más jóvenes nacidos en Estados Unidos y el peso creciente de los inmigrados de las últimas dos décadas, los cuales ya en 2009 representaban más del 50 por ciento del total de los residentes legales permanentes registrados (U. S. Census Bureau, 2009), cuyos intereses y posiciones difieren marcadamente del llamado “exilio histórico”. No hay que despreciar tampoco el impacto que tuvo sobre estos sectores emergentes la figura de Barack Obama en 2008 y 2012. El resultado es que, según el mismo estudio del Pew Hispanic Center, el voto cubano ha tendido a desplazarse hacia los demócratas para colocarse por encima del 40 por ciento, incluyendo el 41 por ciento reportado para Hilary Clinton en 2016 (Krogstad y Flores, 2016).

Observaciones sobre el terreno permitieron comprobar que la emigración cubana más reciente es mayormente partidaria de posiciones más moderadas respecto a Cuba, identificadas con los demócratas, que les permita mantener vínculos con sus familias, mientras que entre los más antiguos predominan los criterios más hostiles y la filiación republicana.

Durante la investigación entrevisté a cincuenta y un personas nacidas en Cuba residentes en Miami de distintos grupos etarios y cohortes migratorias, incluyendo pensionados, propietarios de negocios, trabajadores asalariados en empresas locales, trabajadores del sector público, empleados de grandes corporaciones y trabajadores informales. Las entrevistas fueron realizadas en cuatro etapas: en otoño de 2012 y 2014 y la primavera y el otoño de 2016. Se trató de años electorales en los tres casos, con la particularidad de que la primera y la última de esas etapas coincidieron con el entorno temporal de las elecciones presidenciales. A los informantes se les preguntó cuál era su preferencia entre demócratas y republicanos, particularizado en los candidatos presidenciales en 2012 y 2016, así como las razones para ello. Por su composición y dimensiones, la muestra no es representativa, y se conformó de manera aleatoria a partir de la disposición de los informantes para responder. Del total, once eran inmigrantes llegados en la década del sesenta, cuatro pertenecían a la oleada de 1980 y los treinta y siete arribaron a partir de 1994. En dieciséis casos fue posible repetir la entrevista al menos una vez en una etapa posterior, y las respuestas fueron consistentes con las iniciales en todos ellos.

Las respuestas mostraron una notable ruptura tanto entre los inmigrantes de los años sesenta y setenta como en los llegados después de 1994. Los informantes pertenecientes a las oleadas más antiguas, como norma, sostenían preferencias pro

republicanas fuertemente consolidadas, derivadas de su percepción de una posición consistentemente contraria al gobierno cubano por parte del GOP, frente una percepción de debilidad de los demócratas en el tema.

Los llegados en las décadas más recientes, en su mayoría, expresaron como prioridad mantener contacto con su familia y brindarle ayuda económica. La crítica al gobierno cubano estaba en un segundo plano, y en muchos casos no se incluyó en la respuesta. Por citar un ejemplo, un cubano llegado en 2001, ciudadano de Estados Unidos y elector registrado, dijo en 2014 preferir a los republicanos “por el dinero”, pero que votaba “por el negrito” porque lo dejaba ir a Cuba y le permitía mandar dinero a su familia.

Se encontraron también otros casos, como jóvenes inmigrantes llegados a partir de 2008 que planeaban ayudar a sus familiares en Cuba a invertir en la creación de nuevos negocios. Esto último es un factor de peso en la construcción de nuevas relaciones, intereses y posiciones políticas: la apertura de espacios para iniciativas privadas en una economía profundamente estatalizada a partir de 1960. Una parte importante de esos nuevos negocios financian su creación; además, operan con inversiones llegadas desde la diáspora (incluyendo los cubanoamericanos) y con una base de consumidores que incluye un número importante de receptores de remesas.

Esta comunicación transfronteriza se ha integrado con emergencia de un sector de negocios dentro de la comunidad cubana de Miami. Además de operaciones de este tipo que eventualmente implican, en algunos casos, un flujo inverso de dinero en forma de ganancias generadas por las inversiones en Cuba, es visible la existencia de un número creciente de negocios orientados y dependientes de la relación con Cuba. De estos, los primeros fueron las agencias de viajes que explotaban ese mercado, con antecedentes desde finales de los años setenta, pero incrementadas a partir de los noventa y especialmente después del año 2000; sus anuncios publicitarios se encuentran a todo lo largo de la céntrica y emblemática Calle 8. Junto con ellas se han expandido compañías especializadas en envíos de paquetes, documentos y dinero a Cuba, tiendas que venden piezas para autos de fabricación soviética y de Europa oriental que ruedan por miles en las calles cubanas, venta de teléfonos celulares desbloqueados para poder ser utilizados en Cuba, negocios dedicados al alquiler de joyas y prendas con las que un número de inmigrantes presume de su éxito cuando visita a sus familiares. En fin, todo un creciente segmento del mercado minorista de bienes y servicios articulado en torno a la creciente circulación de personas y al flujo de paquetería y remesas entre los dos países (Domínguez López *et al.*, 2016).

Este desarrollo contribuye a crear una base creciente para intereses políticos diferentes de los asociados con la vieja inmigración cubana, y separa a los nuevos inmigrantes de los patrones de votación tradicionalmente pro republicanos de los primeros.

Habría que sumar aquí que los intereses asociados con problemáticas locales adquieren mayor peso en la medida en que aparecen nuevas generaciones dentro de esa población.

Los sondeos conducidos por el Instituto de Estudios Cubanos de la Florida International University en 2014 y 2016 confirmaron estas observaciones. Conducido entre cubanos residentes en el condado de Miami-Dade, sede del principal asentamiento cubano en ese país, se hicieron preguntas sobre las preferencias en temas como la continuidad del embargo (en la terminología estadounidense), las restricciones de viajes, el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre los dos países o la voluntad de votar por un candidato que promoviera un cambio en la relación bilateral. Los resultados fueron consistentes con las tendencias observadas sobre el terreno. (Cuban Research Institute, 2014; 2016).

El 6 de noviembre de 2018, como resultado de un referendo incluido en las largas boletas de las elecciones de medio término, se agregó un nuevo factor al complejo panorama electoral floridano: el restablecimiento de los derechos políticos a los ex convictos residentes en el estado.⁴ Es difícil precisar el número total de personas que serán beneficiadas por esa decisión, con estimados que oscilan entre 1.1 y 1.5 millones que calificarían de inmediato (Lopez, 2018; Malter, 2018; Fleishman, 2018). Más difícil aún es predecir el impacto que esto tendrá sobre los procesos electorales, tomando en cuenta que esas personas deben ser efectivamente autorizadas y luego registrarse y votar. Considerando la composición de la población de ex convictos y los patrones de comportamiento registrados para grupos homólogos, existen estimados de hasta ciento cincuenta mil votos netos de ganancia para los demócratas (Stein, 2018). Esta cifra se aproxima a las diferencias en votaciones estatales y federales, y supera muchas de las registradas en Florida desde 1992.

CONCLUSIONES

La condición de estado pendular de Florida queda demostrada por el cumplimiento de los criterios propuestos, relacionados con la diferencia entre el ganador y el segundo en las elecciones presidenciales, la alternancia de la filiación de los ganadores y la evidencia de fuertes oscilaciones en la intención del voto a lo largo de las campañas electorales. Esto es válido a partir de los años noventa del siglo pasado, y de conjunto con el crecimiento del colegio electoral; además, explica el interés expresado por

⁴ Florida era uno de los estados que suspendían permanentemente los derechos políticos a los ciudadanos que fueran condenados por causas criminales.

la decisión de los estrategas políticos de concentrar recursos en ese estado, así como su continuada presencia mediática.

La transformación de Florida en estado pendular puede ser interpretada como la expresión a nivel local del realineamiento político generado dentro de los marcos de la transición de la década de los ochenta. A nivel nacional, se expresó a través de la consolidación de los efectos de la llamada Revolución Conservadora; a nivel estadual, por el establecimiento de un delicado equilibrio de fuerzas en torno a los procesos electorales federales como parte del *entrenchment* propuesto por Mack como complemento del realineamiento a nivel federal.

Los resultados de la investigación indican que el cambio demográfico en Florida dentro de los marcos de la configuración política y la coyuntura histórica formada a partir de los años ochenta fue factor clave en la formación de un equilibrio de preferencias entre los votantes en ese estado, alimentado continuamente por los flujos externos y las dinámicas propias, con una clara paridad entre las bases electorales partidistas y la fluctuación de los votantes independientes y pendulares. Por su propia naturaleza, este es un equilibrio inestable que sólo puede ser temporal. Por tanto, nuevas variaciones llevarían al estado por un camino diferente.

Las tendencias identificadas en el trabajo apuntan a que ese equilibrio tenderá a desplazarse de acuerdo con los cambios en la configuración sociodemográfica de la población floridana, impulsados por los procesos migratorios descritos en primer lugar. Dentro de los marcos de un nuevo periodo transicional, cuyos síntomas generales presentaba anteriormente, esa dinámica poblacional probablemente conduzca a una variación significativa del balance de demandas y preferencias de la población, con cambios en los patrones electorales dominantes del estado. La habilidad de los partidos, plataformas políticas y candidatos para presentar propuestas que dialoguen con esas demandas, para manejar las percepciones y para coordinar los intereses dentro de las formaciones políticas, determinará quién capitalizará esa transformación (si alguien lo hace) o el tipo de equilibrio que se establecerá después.

Si nos atenemos a los valores actuales de esas variables, Florida tiende a favorecer el mediano plazo al partido demócrata, si atendemos a los patrones de votación de la población durante las últimas décadas y si observamos las tendencias predominantes a escala nacional dentro de esa formación. Esto se debe en lo fundamental a dos factores: primero, la reducción del peso relativo de la población de origen cubano debido al crecimiento relativo de otros grupos; segundo, a cambios significativos al interior de esa comunidad cubanoamericana. La incorporación de exconvictos a la población electoral puede añadir algunos efectos inmediatos. La gradualidad de ese proceso indica que probablemente Florida mantenga su condición de estado pendular durante los próximos ejercicios en cualquier circunstancia. El ajuste del sistema

puede cambiar esas tendencias y generar un escenario diferente, como el restablecimiento del predominio republicano o un nuevo equilibrio dentro de la definición de *swing state*. En el punto en el que nos encontramos, es imposible determinar con certeza cuál de los escenarios posibles se concretará. Este resultado, todavía parcial, debe ser complementado con estudios sobre las dinámicas locales, tanto para las elecciones congresionales como para los comicios locales, los tipos de campaña y la dinámica de las organizaciones políticas. Esto permitirá determinar las peculiaridades del realineamiento a escala estadual y local, el posicionamiento de los distintos actores políticos y los comportamientos de los ciudadanos en ese contexto.

Podemos sintetizar estas conclusiones en lo siguiente: la transformación de Florida en un estado pendular fue el resultado del *entrenchment* del realineamiento de político desarrollado en los años setenta-ochenta del siglo xx, con el establecimiento de un equilibrio inestable entre sectores sociales, comunidades étnicas y formaciones políticas. Los procesos nacionales y globales, sumado a los cambios demográficos observados en ese territorio, indican que estamos observando una nueva transición, que incluye un proceso (todavía en curso) de realineamiento político, de acuerdo con la definición operativa utilizada aquí. Qué tipo de ordenamiento emergerá es todavía indeterminado, por lo que la estructura política del estado se encuentra todavía en un punto de bifurcación. Las comunidades latinas resultantes, que en el caso de florida incluyen un elevado porcentaje de inmigrantes y una composición nacional peculiar con respecto al resto del país, desempeñarán un lugar central en ese proceso, lo cual ha sido una de las características esenciales del panorama político floridano durante las últimas décadas. El balance entre ellas será un factor clave para el ajuste en curso y la configuración que emergerá de él.

FUENTES

ALDRICH, JOHN

2011 *Why Parties? A Second Look*, Chicago, University of Chicago Press.

AMERICAN PRESIDENCY PROJECT, THE

2018 "Presidential Election Data", en <www.presidency.ucsb.edu>, consultada el 14 de marzo de 2018.

BURNHAM, WALTER DEAN

1970 *Critical Elections and the Mainsprings of American Politics*, Nueva York, W.W. Norton.

CILLUFFO, ANTHONY y RICHARD FRY

2019 “An Early Look at the 2020 Electorate”, en <<http://www.pewsocialtrends.org/essay/an-early-look-at-the-2020-electorate/>>, consultada el 12 de febrero de 2019.

CLARK, JOHN A. y CHARLES L. PRYSBY

2004 *Southern Political Party Activists: Patterns of Conflict and Change, 1991-2001*, Lexington, University Press of Kentucky.

COLBURN, DAVID R.

2013 *From Yellow Dog Democrats to Red State: Republicans Florida and Its Politics since 1940*, Gainesville, University Press of Florida.

CUBAN RESEARCH INSTITUTE

2016 *2016 FIU Cuba Poll: How Cuban Americans in Miami View U.S. Policies toward Cuba*, Miami, Florida International University.

2014 *2014 FIU Cuba Poll: How Cuban Americans in Miami View U.S. Policies toward Cuba*, Miami, Florida International University.

DAVIDSON, JUSTIN

2017 “Cities vs. Trump: Red State, Blue State? The Urban-rural Divide is more Significant”, en <<http://nymag.com/daily/intelligencer/2017/04/the-urban-rural-divide-matters-more-than-red-vs-blue-state.html>>, consultada el 12 de junio de 2018.

DAVIS, GERALD F.

2016 *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy*, Oakland, Berrett-Koehler.

DESMOND, MATTHEW

2018 “Americans Want to Believe Jobs Are the Solution to Poverty. They’re Not”, *The New York Times*, 11 de septiembre, en <<https://www.nytimes.com/2018/09/11/magazine/americans-jobs-poverty-homeless.html?action=click&module=Trending&pgtype=Article®ion=Footer&contentCollection=Trending>>, consultada el 12 de septiembre de 2018.

DOMÍNGUEZ LÓPEZ, ERNESTO

2019 “La polarización política durante la administración Obama”, *Revista Universidad de La Habana*, no. 287 (enero-junio).

- 2017 "La teoría del realineamiento y la evolución del sistema político estadounidense", *Revista Universidad de La Habana*, no. 284 (julio-diciembre), pp. 84-105.
- 2016 "Buscando sentidos: Estados Unidos y la crisis de los setenta", *Huellas de Estados Unidos*, no. 10 (enero-abril), pp. 86-109.

DOMÍNGUEZ LÓPEZ, ERNESTO, LANDY MACHADO CAJIDE y DALIA GONZÁLEZ DELGADO

- 2016 "Nueva inmigración y comunidad cubana en Estados Unidos en los albores del siglo XXI", *Migraciones Internacionales*, vol. 8, no. 4 (julio-diciembre), pp. 105-136.

ECONOMIC POLICY INSTITUTE

- 2018 "Labor Force Participation", <<https://www.epi.org/data>>, consultada el 1 de octubre de 2018.

FLEISHMAN, GLENN

- 2018 "Florida Felons Regain Voting Rights, but How Many Can Actually Pass the Hurdles, Then Register, and Finally Vote?", *Fortune*, en <<http://fortune.com/2018/11/08/florida-felons-vote-rights-restored-initiative/>>, consultada el 15 de diciembre de 2018.

FONER, ERIC

- 2011 *The Fiery Trial. Abraham Lincoln and America Slavery*, Nueva York, W.W. Norton.

FOX-GENOVESE, ELIZABETH y EUGENE D. GENOVESE

- 2005 *The Mind of the Master Class. History and Faith in the Southern Slaveholders' Worldview*, Nueva York, Cambridge University Press.

KEY, V. O.

- 1959 "Secular Realignment and the Party System", *Journal of Politics*, no. 21 (mayo), pp. 198-210.
- 1955 "A Theory of Critical Elections", *Journal of Politics*, no. 17 (febrero), pp. 3-18.

KROGSTAD, JENS MANUEL

- 2017 "Surge in Cuban Immigration to U.S. Continued through 2016", Pew Research Center (13 de enero), en <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/01/13/cuban-immigration-to-u-s-surges-as-relations-warm/>>, consultada el 12 de junio de 2018.

2015 “Puerto Ricans Leave in Record Numbers for Mainland U.S.”, Pew Research Center, 14 de octubre, en <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/10/14/puerto-ricans-leave-in-record-numbers-for-mainland-u-s/>>, consultada el 28 de enero de 2018.

KROGSTAD, JENS MANUEL y ANTONIO FLORES

2016 “Unlike Other Latinos, about Half of Cuban Voters in Florida Backed Trump”, Pew Research Center (15 de noviembre), en <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/15/unlike-other-latinos-about-half-of-cuban-voters-in-florida-backed-trump/>>, consultada el 12 de junio de 2018.

KROGSTAD, JENS MANUEL y MARK HUGO LOPEZ

2016 “Hillary Clinton Won Latino Vote but Fell Below 2012 Support for Obama”, Pew Research Center (29 de noviembre), en <<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/29/hillary-clinton-wins-latino-vote-but-falls-below-2012-support-for-obama/>>, consultada el 12 de junio de 2018.

KUTTNER, ROBERT

2018 *Can Democracy Survive Global Capitalism?*, Nueva York, W. W. Norton.

LOPEZ, GERMAN

2018 “Florida Votes to Restore Ex-felon Voting Rights with Amendment 4”, *Vox* (7 de noviembre), en <<https://www.vox.com/policy-and-politics/2018/11/6/18052374/florida-amendment-4-felon-voting-rights-results>>, consultada el 15 de diciembre de 2018

MACK, CHARLES S.

2010 *When Political Parties Die. A Cross-National Analysis of Disalignment and Realignment*, Oxford, Praeger.

MALTER, JORDAN

2018 “Florida Restores Voting Rights to More than 1 Million Former Felons”, *CNBC* (6 de noviembre), en <<https://www.cnn.com/2018/11/06/florida-restores-voting-rights-to-more-than-1-million-former-felons.html>>, consultada el 15 de diciembre de 2018.

NEW YORK TIMES, THE

2012 “The Electoral Map: Building Party to Victory”, *The New York Times*, en <www.nytimes.com/2012/11/06/us/politics/electoral-map.html>

elections.nytimes.com/2012/electoral-map>, consultada el 14 de septiembre de 2012.

OFFICE OF IMMIGRATION STATISTICS

2016 *Yearbook of Immigration Statistics: 2015*, Washington, D. C., United States Department of Homeland Security.

PERMAN, MICHAEL, ed.

1991 *Major Problems in the Civil War and Reconstruction*, Toronto, D.C. Heath.

PEW HISPANIC CENTER

2015 “Characteristics of the U.S. Hispanic Population: 2015”, <http://www.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/5/2017/09/Pew-Research-Center_Facts-on-U-S-Latinos_Statistical-Portrait-of-Hispanics-in-the-United-States_2015.pdf>, consultada el 28 de enero de 2019.

2014 “Political Polarization in the American Public”, en <<http://www.people-press.org/2014/06/12/political-polarization-in-the-american-public/>>, consultada el 10 de noviembre de 2015.

2012 “An Awakened Giant: Latino Voters in the 2012 Election”, en <www.pewhispanic.org>, consultada el 7 de noviembre de 2012.

PIKETTY, THOMAS

2014 *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.

REAL CLEAR POLITICS

2016 “Sondeos electorales 2016”, en <www.realclearpolitics.com/epolls/2016/president/fl/florida_trump_vs_clinton_vs_johnson_vs_stein-5963.html>, consultada el 13 de octubre de 2016.

2012 “Sondeos electorales 2012”, en <www.realclearpolitics.com/epolls/2012/president/2012_elections_florida_romney_vs_obama-1883.html>, consultada el 28 de agosto de 2012.

RIEFF, DAVID

2008 “¿Se volverá azul la Pequeña Habana?”, *Letras Libres* (30 de septiembre), pp. 70-72.

ROSENOF, THEODORE

2003 *Realignment. The Theory that Changed the Way We Think About American Politics*, Nueva York, Rowman & Littlefield.

SCHLESINGER, ARTHUR

1990 *Los ciclos de la historia americana*, Buenos Aires, R.E.I.

SCHNURER, ERIC

2017 "A Tale of Urban and Rural: How Environmental Factors Affect our Politics", *US News*, en <<https://www.usnews.com/opinion/thomas-jefferson-street/articles/2017-07-07/why-cities-and-rural-areas-have-such-different-politics>>, consultada el 12 de junio de 2018.

SHAFER, BYRON E., ed.

1991 *The End of Realignment? Interpreting American Electoral Eras*, Madison, University of Wisconsin Press.

STEIN, LETITIA

2018 "Politics Cloud Felon Voting Rights Restoration in Florida", *Reuters*, <<https://www.reuters.com/article/us-usa-florida-felons/politics-cloud-felon-voting-rights-restoration-in-florida-idUSKBN1OE0C2>>, consultada el 15 de diciembre de 2018.

SUNDQUIST, JAMES L.

1983 *Dynamics of the Party System: Alignment and Realignment of Political Parties in the United States*, Washington, D. C., Brookings Institution.

SUPREME COURT OF THE UNITED STATES

2000 "Supreme Court of the United States No. 00-949 George W. Bush *et al.* Petitioners vs. Albert Gore Jr. *et al.* Argued on December 12", en <<http://www.supremecourt.gov>>, consultada el 20 de julio de 2012.

U. S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

2017a "Gross Domestic Product change compared to previous period", en <<https://bea.gov/national/xls/gdpchg.xls>>, consultada el 23 de enero de 2017.

2017b "Value Added by Industry as a Percentage of Gross Domestic Product", en <<https://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5101=1&5114=a&5113=22r&5112=1&5111=1997&5102=5>>, consultada el 25 de enero de 2017.

U. S. BUREAU OF LABOR STATISTICS

2016 “Labor Force Statistics from the Current Population Survey”, en <<https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>>, consultada el 23 de enero de 2016.

U. S. CENSUS BUREAU

2018a “Estimates of the Total Resident Population and Resident Population Age 18 Years and Older for the United States and Puerto Rico: July 1, 2018”, en <<https://www2.census.gov/programs-surveys/popest/tables/2010-2018/state/detail/SCPRC-EST2018-18+POP-RES.xlsx>>, consultada el 26 de noviembre de 2018.

2018b “State-to-State Migration Flows1: 2017”, en <https://www2.census.gov/programs-surveys/demo/tables/geographic-mobility/2017/state-to-state-migration/State_to_State_Migrations_Table_2017.xls>, consultada el 28 de enero de 2018.

2017a “2017 National Population Projections Tables”, en <<https://www.census.gov/data/tables/2017/demo/popproj/2017-summary-tables.html>>, consultada el 28 de enero de 2019.

2017b “Annual Estimates of the Resident Population: April 1, 2010 to July 1, 2017”, en <<https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/product-view.xhtml?src=CF>>, consultada el 28 de enero de 2019.

2016 “Selected Population Profile in The United States. 2016 American Community Survey 1-Year Estimates”, en <<https://cri.fiu.edu/cuban-america/profile-of-cubans-in-the-united-states/cubans-in-the-united-states.pdf>>, consultada el 12 de junio de 2018.

2011a “Congressional Apportionment. Census 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 14 de agosto de 2012.

2011b “Lifetime Mobility in the United States: 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 27 de noviembre de 2012.

2010a “Population Distribution and Change: 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio 2012.

2010b “The Asian Population: 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio 2012.

2010c “The Black Population: 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio 2012.

2010d “The Hispanic Population: 2010”, en <www.census.gov>, consultada el 20 de junio 2012.

2009 “Year of Entry of the Foreign-Born Population: 2009”, en <www.census.gov>, consultada el 16 de agosto de 2012.

WASHINGTON POST, THE

- 2017 “New Poll of Rural Americans Shows Deep Cultural Divide with Urban Centers”, *The Washington Post*, en <<https://www.denverpost.com/2017/06/17/poll-rural-urban-america-culture/>>, consultada el 12 de junio de 2018.
- 2011 “U.S. Code”, en <www.gpo.gov/fdsys/browse/collectionUScode.action?collectionCode=USCODE&searchPath=Title+12&oldPath=&isCollapsed=true&selectedYearFrom=2011&ycord=570>, consultada el 6 de mayo de 2017.



DOSSIER

Camelia Tigau, editora invitada

Introducción

Migración calificada en América del Norte

Camelia Tigau

International Mobility of the Wealthy

In an Age of Growing Inequality

Andrés Solimano

Migración calificada de China, India y México dirigida a Estados Unidos: análisis de la reorientación de los patrones migratorios en la época reciente

Ana María Aragonés, Uberto Salgado

La contratación temporal de trabajadores altamente calificados H-1B en Estados Unidos: surgimiento, evolución y condiciones actuales

Paz Trigueros Legarreta

Implications of the U.S. Visa Reform For Highly Skilled Mexican Migration

Elizabeth Salamanca Pacheco

Motivaciones para migrar: las clases medias mexicanas profesionistas en Estados Unidos

Lilia Domínguez Villalobos, Mónica Laura Vázquez Maggio

Patrones de movilidad científica y oportunidades laborales en el mercado académico: efectos de estudiar un posgrado en Estados Unidos entre investigadores argentinos de ciencias exactas y naturales

Lucas Luchilo, María Verónica Moreno, María Guillermina D'Onofrio

Inmigración calificada y desarrollo en México. Tendencias y modalidades contemporáneas

Telésforo Ramírez-García, Fernando Lozano Ascencio

Conflict-Induced Displacement of Skilled Refugees: A Cross-Case Analysis of Syrian Professionals in Selected OECD Countries

Camelia Tigau

Explicaciones de la migración calificada: el papel de las mujeres desde la experiencia norteamericana.

Estereotipos, sesgos y desafíos
Luciana Gandini

INTRODUCCIÓN

Migración calificada en América del Norte Skilled Migration in North America

CAMELIA TIGAU*

¿Por qué hablar de diásporas calificadas, élites y América del Norte? Diversos estudios (Counihan y Miller, 2006; Lim, 2017) han demostrado que los profesionistas calificados basados en el extranjero son, al mismo tiempo, élites educativas y financieras. En un estudio previo realizado por Derber, Schwartz y Malgrass (1990), se comparan a los profesionistas de hoy con los mandarines de la China Antigua, donde los educados gobernaban a los ignorantes. En gran medida, las diásporas calificadas y las élites son grupos de individuos poderosos en términos de su conocimiento, sus redes y su influencia política y económica que trascienden fronteras. Las nuevas tendencias en la investigación sobre capital humano también señalan que estos individuos calificados son valorados no sólo en tanto individuos, sino a partir del capital colectivo que se activa a través de equipos de trabajo complejos (Ployhart *et al.*, 2014).

América del Norte es el primer destino para los migrantes calificados. Es incluso la principal región donde a la mayor parte les gustaría vivir, ya sea por preferencias personales o porque buscan ambientes de trabajo estimulantes. Independientemente de las restricciones migratorias y la retórica antiinmigrante que permea en la actualidad, al 20.9 por ciento, en su totalidad, les gustaría ir a Estados Unidos, y al 5.7 por ciento les gustaría vivir en Canadá (Esipova *et al.*, 2018).

En realidad, Estados Unidos es el país que recibe el mayor número de estudiantes internacionales en todo el mundo, 842 000 en 2014 para ser precisos, de los cuales el 77 por ciento provenían de los países del G20 (OIM, 2018). Esta cifra es superada solamente por la Unión Europea en su conjunto, que recibió a 1459 estudiantes extranjeros en el mismo año. En comparación, Canadá recibió a 135 000 estudiantes ese mismo año y México a 8000. Cuando recordamos que la educación internacional es uno de los principales canales para la migración calificada, nos explicamos por qué

* Investigadora, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <ctigau@unam.mx>.

Estados Unidos concentran el mayor número de migrantes calificados que cualquier otro país, con 8 000 000 de trabajadores calificados de origen extranjero.

En esencia, América del Norte es la principal región de destino de la migración calificada del mundo, con las tasas más bajas de emigración calificada (el 0.8 por ciento), comparado con el promedio europeo del 5.3 por ciento y el latinoamericano del 7.4 por ciento. Para África, el promedio regional de emigración calificada fue del 10.8 por ciento en 2015.

* * *

Este dossier atiende los temas relacionados con las diásporas calificadas y la migración de élites en América del Norte vistas desde la perspectiva de un grupo de académicos que se basan en la situación de Argentina, Chile y México. No es, sin embargo, más que un humilde intento por introducir la discusión sobre migración calificada en América Latina, que no agota de ninguna manera las perspectivas de los académicos de la región que han investigado sobre el tema. De hecho, este dossier es de alguna manera un seguimiento escrito del coloquio “Diásporas calificadas y élites en América del Norte”, organizado por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) de la UNAM en marzo de 2018. La mayoría de los artículos aquí incluidos se vieron, por lo tanto, beneficiados por este evento.

Uno de los propósitos en común es establecer un diálogo y, de cierta manera, una diferencia con el estado del arte sobre la migración calificada de otras revistas académicas, especialmente de corte anglosajón. Todos los artículos que aquí se presentan son prueba de la importancia de la economía del conocimiento dentro de la construcción de América Latina y la necesidad por hacer un buen uso de los profesionales en nuestros países, basado en un análisis de las experiencias de destino. Por decirlo de manera más general, este número es también una invitación a nutrir los modelos teóricos y políticos ya existentes sobre diásporas calificadas de América del Norte.

Como cualquier otro proceso de investigación sistemática, lo que aquí se presenta está construido sobre hallazgos previos. Una documentación extensa de revistas internacionales publicadas entre enero de 2017 y junio de 2018 reveló la existencia de aproximadamente doscientos artículos académicos acerca de la migración calificada y diásporas, de los cuales el 17 por ciento tiene como lugar principal de investigación a América del Norte, y que la mayoría de los autores provienen de universidades de la misma región. Dicha búsqueda bibliográfica también encontró contribuciones relevantes respecto a América Latina, pero relativamente pocos números especiales dedicados a abordar la migración calificada. No obstante, entre ellas destacan “Mo-

vilidades y migración calificada en el siglo XXI” de la revista *Sociedad y Economía*, publicada por la Universidad del Valle (Colombia) en enero de 2018.

Entre los estudios más recientes, publicados en los últimos dos años, relativamente pocos están dedicados a los migrantes calificados de América Latina que residen en América del Norte, lo que hace de este vacío en la literatura una razón suficiente para la publicación de nuestro dossier. Los trabajos anteriores generalmente consideran a las poblaciones de migrantes provenientes de la India, China, Singapur, España e Israel, que son residentes en los principales países de destino, como Estados Unidos, Canadá, Australia, el Reino Unido, la Unión Europea o Sudáfrica. En general, existe una mezcla de investigación cuantitativa y cualitativa que enriquece el estado del arte en la migración calificada. Ciertos puntos de vista teóricos clásicos, como la teoría del capital de Bourdieu, todavía son aplicados por un número importante de estudios.

Sin embargo, en los últimos dos años han surgido una gran variedad de nuevas tendencias e investigación de vanguardia sobre la migración calificada. En primer lugar, debemos mencionar aquellos artículos que se derivan de la anterior perspectiva de ganancia de cerebros que explica las contribuciones de los migrantes calificados a la economía global. Una de ellas es la contribución de Naghavi y Strozzi (2017), la cual proporciona un modelo general para demostrar que la emigración calificada podría ser beneficiosa para la innovación y el crecimiento en los países de origen según el alcance de los derechos de protección internacional en sus lugares nativos. En este sentido, sostienen que lo que importa es la composición de los emigrantes, no la escala (2017: 1009).

Otro artículo de Li, McHale y Zhou (2017) también analiza el efecto de la emigración de trabajadores calificados en el desarrollo institucional del país de origen. Según los autores, “las malas instituciones son propensas a expulsar a las buenas personas” (2017: 1456). Lo más importante es que estos autores dividen los efectos de la emigración calificada a nivel nacional según los países de origen, o si es buena para las instituciones políticas y mala para las instituciones económicas. Además, miden estas consecuencias a través de cuatro canales: ausencia, perspectiva, diáspora y retorno. Otros trabajos sobre los resultados positivos de la emigración calificada demuestran el papel de los profesionales nacidos en el extranjero para reducir las fricciones en la información que potencialmente obstaculizan los flujos financieros entre países (Kugler *et al.*, 2018).

Una segunda tendencia en los trabajos es respecto al desajuste de habilidades y la sobrecualificación tanto de los migrantes a principios de su carrera como de estudiantes internacionales. Landolt y Thieme (2018) introducen el concepto de “posición de estatus intermedio”, que se refiere principalmente a jóvenes con licenciatura que no son ni élites ni expatriados corporativos, y cuyas condiciones de precariedad han sido poco investigadas hasta este punto. Otros estudios complementarios versan so-

bre la relevancia de la elección del lugar en las decisiones de los migrantes (Moskal, 2017; Imeraj *et al.*, 2018).

La tercera visión novedosa sobre la migración calificada se basa en un análisis a nivel interno. Kazakis y Faggian (2017) distinguen entre la migración repetida y la migración tardía de profesionistas con sede en Estados Unidos. Los migrantes que “repiten” son aquellos que cambian de ubicación por motivos de estudio o trabajo, y que están generalmente motivados por salarios más altos. Los migrantes tardíos son aquellos que permanecen en la universidad y luego deciden migrar, generalmente debido a un castigo salarial. Como señalan algunos autores, estas categorías son relevantes para el estudio del desempeño económico regional en América del Norte.

CONTENIDOS DEL DOSSIER

Una vez revisados los valiosos aportes de la literatura previa, pensamos que nuestro dossier es especial por diversas razones, no sólo porque involucra un trabajo original. En lo que sigue, proveemos una colección de nueve artículos escritos por académicos reconocidos, dedicados al estudio de la migración calificada de la América continental.

El artículo con el que comienza el número especial versa sobre la “Movilidad internacional de los ricos en una época de creciente desigualdad”, escrito por Andrés Solimano, un renombrado experto en migración calificada, presidente del Centro Internacional para la Globalización y el Desarrollo en Chile. Su artículo estudia la geografía de la gran riqueza, es decir, la movilidad global de los individuos de alto patrimonio neto (*high net worth individual*, HNWI), aquellas personas con activos netos superiores a un millón de dólares. Este pequeño y poderoso grupo de personas representa menos del uno por ciento de la población mundial global, pero controla cerca de la mitad de la riqueza inmobiliaria en el mundo. Estados Unidos es el país que concentra la mayor cantidad de millonarios, un 43 por ciento del total, seguido de Japón y otros países europeos.

Solimano muestra que tener una riqueza sustancial provee de una ventaja crítica para obtener permisos de residencia y ciudadanía, en comparación con migrantes pobres que no pueden asumir los altos costos para la obtención de visas. De tal manera, su artículo también contribuye al estudio de la desigualdad global y de las grandes diferencias que existen entre los migrantes millonarios, en comparación con los más precarizados. En la mayoría de los casos, los migrantes ricos no compiten directamente en el mercado laboral con los trabajadores nacionales, pero tienden a llevar fondos nuevos y contactos de mercado. Las razones de la emigración de los ricos son

algo diferentes a las de los pobres, ya que muchas veces buscan escapar de las políticas de persecución política o étnica, a políticas de nacionalización, así como de proteger sus activos de los impuestos y la incertidumbre financiera.

La segunda contribución pertenece a Ana María Aragonés y Uberto Salgado del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Los autores comparan la situación de los migrantes calificados mexicanos con la de los chinos e indios en Estados Unidos después de la crisis económica mundial de 2008. Este artículo discute las condiciones de desventaja para los trabajadores mexicanos con respecto a los de origen chino e indio en Estados Unidos, en términos de sus niveles de calificación, pero también al compararlos con los programas de retorno y repatriación de sus países de origen. Mientras que el gobierno de China ha implementado fuertes programas de retorno, India ha enfatizado las remesas y las redes con su diáspora. En México, la estrategia está limitada a las funciones del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), que restringe la población objetivo para la repatriación y el retorno a aquellos que han recibido becas para estudiar en el extranjero.

Aragonés y Salgado predicen un mundo competitivo de talento, con serias consecuencias para su movilidad, y proveen dos escenarios posibles: que los países de origen transformen sus sociedades y economías para la próxima cuarta revolución industrial o que continúen proveyendo a los países más desarrollados con migración calificada en una forma de subsidio o “donación-contribución” perpetuando el desequilibrio histórico.

Posteriormente, contamos con dos artículos sobre el sistema estadounidense y la forma en la que éste favorece la migración calificada y de emprendedores. La primera, por Paz Trigueros Legarreta, de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM, plantel Azcapotzalco), estudia el reclutamiento temporal de los trabajadores altamente calificados dentro del sistema de la visa H1B, comenzando por un panorama histórico y culminando con un análisis estadístico y político del uso que tienen en el presente. La historia de la migración a Estados Unidos muestra el privilegio que tuvieron los grupos de origen europeo, mientras que otros como los trabajadores agrícolas mexicanos o los esclavos provenientes de África fueron ignorados. La discusión actual sobre la visa H1B y sus restricciones bajo la administración de Trump se basa en una amplia serie de quejas de sindicatos y asociaciones profesionales que pretenden capacitar a más especialistas de Estados Unidos en lugar de contratar a extranjeros.

Sin embargo, Trigueros ofrece un análisis que desmiente los mitos en torno a los salarios de los trabajadores de las tecnologías de la información de origen extranjero, encontrando que ellos no son, de ninguna manera, mejor pagados que los trabajadores con visa H1B. Otros profesionistas como abogados, científicos sociales y de las humanidades, arquitectos y médicos ganan más que los ingenieros en computación.

Finalmente, la autora atiende la ofensiva del presidente Donald Trump en contra de las visas a migrantes calificados y su consecuente reducción en 2017.

La segunda contribución sobre este tema es de Elizabeth Salamanca Pacheco, de la Universidad de las Américas (Puebla), en un trabajo de investigación en conjunto con el Instituto Baker de Política Pública de Rice University, Texas. Salamanca ofrece un análisis enfocado a las visas para inversionistas y las visas TN, de las cuales los emprendedores y profesionistas mexicanos se benefician en Estados Unidos. En comparación con las críticas a la visa H1B, la E2 y la E5 para inversionistas son beneficiadas por una opinión favorable del presidente Trump y de la opinión pública en general. Debido a su potencial para la creación de empleos y sus contribuciones al crecimiento del PIB, su posible reforma consistiría en un aumento virtual del monto de la inversión inicial.

En particular, los mexicanos han estado entre los principales beneficiarios de la visa E-2 para inversionistas, más que los empresarios de Argentina, Colombia y Venezuela. Según el estudio de campo realizado por Salamanca, en lugar de un entorno de incertidumbre fiscal, delincuencia y corrupción como el de México, el entorno de Estados Unidos ofrece una “alternativa más segura y estable para sus proyectos de inversión”.

Su investigación se complementa con un quinto artículo de este dossier que trata sobre la migración de profesionales mexicanos que forman parte de una clase media educada, una especie de élite en su país de origen. Lilia Domínguez Villalobos y Mónica Laura Vázquez-Maggio, ambas profesoras de la UNAM, diseñaron una encuesta cualitativa con ochocientos trece mexicanos en Estados Unidos para estudiar el razonamiento detrás de su inmigración. Uno de los resultados se deriva del hecho de que el 85.1 por ciento de los individuos que informaron a este estudio se identificaron como clase media.

Como parte de la clase media, los profesionistas mexicanos buscan mayores recursos, habilidades intelectuales, valores y una mayor capacidad para desarrollar sus vidas que los migrantes que son más pobres, según Domínguez Villalobos y Vázquez-Maggio. Interesantemente, el 64 por ciento de los encuestados tenía un trabajo en México antes de irse, pero no estaban insatisfechos con éste. Por lo tanto, su decisión de migrar está relacionada con una mejor experiencia internacional en Estados Unidos y el lento progreso de la economía del conocimiento en México, incluyendo el apoyo institucional para la investigación. De hecho, tener un doctorado está asociado negativamente con la búsqueda de una mejor calidad de vida, pero está más relacionado con la búsqueda de un mejor trabajo.

El sexto documento de nuestro dossier permite una comparación entre diferentes profesionistas latinoamericanos en Estados Unidos. Esta vez, un equipo de tres investigadores de Buenos Aires analizan los patrones de movilidad científica y las oportuni-

dades de empleo en el mercado académico basándose en los investigadores argentinos que estudiaron en escuelas de posgrado estadounidenses. A partir de entrevistas semiestructuradas y una base de datos de 31 000 planes de estudio de investigadores argentinos, Lucas Luchilo, María Verónica Moreno y María Guillermina D'Onofrio muestran por qué los estudios de posgrado en el extranjero son una condición necesaria para el desarrollo de las carreras de investigación en América Latina.

En comparación con México y otros países latinoamericanos como Brasil o Chile, Argentina tiene pocas becas, si acaso las hay, para estudios de doctorado en el extranjero. Los argentinos que son aceptados en un doctorado en el extranjero se autofinancian o reciben financiamiento de instituciones extranjeras, por lo que sus decisiones de retorno no están condicionadas a ninguna obligación legal con su país de origen. Los autores describen el sistema científico en su país como uno caracterizado por una “fuerte endogamia de los lugares de socialización formativa de aquellos que trabajan como académicos: sólo tres de cada diez (el 29.7 por ciento) investigadores argentinos realizaron uno o varios estudios de posgrado en el extranjero.

Al igual que en el caso de los científicos mexicanos, Estados Unidos es el principal país de destino para la capacitación de sus graduados. Para aquellos que deciden quedarse allí, las razones principales son unirse a instituciones o grupos con mayor respaldo mundial para la investigación. Incluso cuando los entrevistados no enfatizaron la búsqueda de una mejor remuneración, tampoco ignoraron su dimensión económica.

Los estudios postdoctorales son otro de los temas cubiertos por Luchilo, Moreno y D'Onofrio como un falso amigo que hace que el salto académico de un postdoctorado a otro posponga el compromiso formal con una institución académica. Se trata de un problema común de los sistemas científicos en Argentina y México que podría ser un posible tema para futuras investigaciones.

Los tres últimos artículos de este número ofrecen diferentes perspectivas sobre la migración calificada, ya que uno se enfoca en la migración calificada de sur a norte, otro es una interpretación con perspectiva de género sobre la migración calificada y el último se basa en la situación de la migración calificada forzada.

Telésforo Ramírez-García y Fernando Lozano Ascencio, del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM, UNAM), estudian las tendencias y patrones de la inmigración calificada en México desde el año 2000 a 2015. Muestran un aumento gradual en la migración calificada hacia México proveniente de Estados Unidos, España, Colombia, Argentina y Venezuela. En el siglo *xx*, México era el lugar de destino preferido por los exiliados intelectuales de España, América del Sur y los países de Europa del Este. Sin embargo, en el siglo *xxi*, la migración calificada a México sigue diferentes patrones, principalmente las transferencias dentro de compañías y la migración laboral.

Los autores demuestran que México incrementa su modelo de selectividad para sus migrantes tal como lo hacen otros países de América del Norte, Australia y Europa. El porcentaje de migrantes con estudios de posgrado ha aumentado en México del 20.4 por ciento en 2000 al 28.3 por ciento en 2015. En la actualidad, los migrantes calificados provenientes de Estados Unidos representan casi el 30 por ciento de la reserva total, una fenómeno poblacional que Ramírez-García y Lozano explican en tres hipótesis: proximidad geográfica, el gran grupo de inversionistas estadounidenses en México y los jubilados talentosos que eligen a México como segundo lugar de residencia.

Un segundo grupo importante son los migrantes de España, causados principalmente por la crisis económica y el desempleo en su país. En muchos casos, estos son empresarios que invierten en México. El artículo concluye con una propuesta para una política más activa de integración laboral de los extranjeros calificados que vienen a México a fin de evitar una subutilización de sus capacidades (desperdicio de cerebros).

El artículo de Luciana Gandini propone una explicación de género para la migración calificada a partir de la evidencia regional en América del Norte. La autora encuentra que la migración calificada ha sido explicada utilizando categorías diferentes a las que se aplican en la migración general. Por lo tanto, propone el género como una categoría más general a fin de analizar el proceso de feminización de la migración calificada. En particular, Gandini reafirma el crecimiento en el flujo de mujeres mexicanas calificadas en Estados Unidos, pero encuentra que, en términos de logros personales, las mujeres profesionales mexicanas no obtienen mayor independencia o autonomía en comparación con sus homólogos masculinos. De esta manera, su lectura es que las desigualdades de género se perpetúan en el proceso de la migración independientemente del nivel de habilidad.

Un tema relacionado que se aborda en este artículo es el reconocimiento de las credenciales educativas y la experiencia laboral de los migrantes calificados, según su género y el estado de inmigración. Al respecto, Gandini hace dos distinciones relevantes: *a*) entre ser calificado y ser reconocido como tal (integración laboral) y *b*) entre ser calificado y estar autorizado por un país extranjero como calificado (permiso legal).

Por último, mi propio artículo sobre este tema desarrolla el desplazamiento calificado inducido por conflicto, un concepto que propongo para estudiar la experiencia de los refugiados sirios profesionales en siete países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Basado en un análisis de casos cruzados, sostengo que la migración de refugiados sirios calificados es una crisis, pero también una oportunidad económica y política para los países que tradicionalmente son el destino de la migración calificada en América del Norte y Europa. De hecho, los países de la OCDE aprovechan a los refugiados calificados para mantener el crecimiento en sus economías envejecidas, así como para resolver la fuga de cerebros causada por conflictos

internos y fortalecer su poder moral. En comparación con los otros artículos de este dossier, propongo un cambio en el marco de análisis de la migración calificada para pasar de las causas económicas a los éxodos provocados por el conflicto. Esto requiere interpretaciones teóricas diferentes a las características de la literatura anterior sobre el exilio.

AGRADECIMIENTOS

Muchas personas han contribuido a la producción de este dossier. Los autores desean agradecer los comentarios de todos los revisores anónimos que ayudaron a mejorar nuestros artículos. También agradecemos el apoyo institucional del CISAN, en particular a Graciela Martínez-Zalce Sánchez, directora, y a José Luis Valdés Ugalde, editor en jefe de *Norteamérica*, por su entusiasmo con respecto a este tema especial. Al personal de *Norteamérica*: Silvia Maldonado, Juan Carlos Tarriba y Heather Dashner, por su dedicación y trabajo editorial.

FUENTES

COUNIHAN, CHRISTOPHER R. y MARK J. MILLER

2006 “Competing for Global Talent in an Age of Turbulence”, en Christian Kuptsch y Eng Fong Pang, eds., *International Labour Organization*, Ginebra, International Institute for Labour Studies, pp. 259-275.

DERBER, CHARLES, WILLIAM A. SCHWARTZ y YALE MAGRASS

1990 *Power in the Highest Degree: Professionals and the Rise of a New Mandarin Order*, Nueva York, Oxford University Press.

ESIPOVA, NELI, ANITA PUGLIESE y JULIE RAY

2018 “More than 750 Million Worldwide Would Migrate if They Could”, 10 de diciembre, en <<https://news.gallup.com/poll/245255/750-million-worldwide-migrate.aspx>>, consultada el 20 de julio de 2018.

IMERAJ, LENA, DIDIER WILLAERT, NISSA FINNEY y SYLVIE GADEYNE

2018 “Cities’ Attraction and Retention of Graduates: a More-Than-Economic Approach”, *Regional Studies*, vol. 52, no. 8, pp. 1086-1097.

KAZAKIS, PANTELIS y ALESSANDRA FAGGIAN

2017 "Mobility, Education and Labor Market Outcomes for US Graduates: Is Selectivity Important?", *The Annals of Regional Science*, vol. 59, no. 3, pp. 731-758.

KUGLER, MAURICE, OREN LEVINTAL y HILLEL RAPOPORT

2018 "Migration and Cross-Border Financial Flows", *The World Bank Economic Review*, vol. 32, no. 1, pp. 148-162.

LANDOLT, SARA y SUSAN THIEME

2018 "Highly Skilled Migrants Entering the Labour Market: Experiences and Strategies in the Contested Field of Overqualification and Skills Mismatch", *Geoforum*, vol. 90, pp. 36-44.

LI, XIAOYANG, JOHN MCHALE y XUAN ZHOU

2017 "Does Brain Drain Lead to Institutional Gain?", *The World Economy*, vol. 40, no. 7, pp. 1454-1472.

LIM, DESIREE

2017 "Selecting Immigrants by Skill: A Case Of Wrongful Discrimination?", *Social Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, pp. 369-396.

MOSKAL, MARTA

2017 "International Students Pathways between Open and Closed Borders: Towards a Multi-Scalar Approach to Educational Mobility and Labour Market Outcomes", *International Migration*, vol. 55, no. 3, pp. 126-138.

NAGHAVI, ALIREZA y CHIARA STROZZI

2017 "Intellectual Property Rights and Diaspora Knowledge Networks: Can Patent Protection Generate Brain Gain from Skilled Migration?", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, vol. 50, no. 4, pp. 995-1022.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LAS MIGRACIONES (OIM)

2018 World Migration Report, en <<https://www.iom.int/wmr/world-migration-report-2018>>.

PLOYHART, ROBERT E., ANTHONY J. NYBERG, GREG REILLY y MARK A. MALTARICH

2014 "Human Capital is Dead; Long Live Human Capital Resources!", *Journal of Management*, vol. 40, no. 2, pp. 371-398.

International Mobility of the Wealthy In an Age of Growing Inequality

La movilidad internacional de los ricos en tiempos de desigualdad creciente

ANDRÉS SOLIMANO*

ABSTRACT

The global economy and society are affected by the rising inequality in income and wealth along with increasingly frequent and severe financial crises, protectionist trends, and fragmented globalization. A largely unexplored topic in migration analysis is the international mobility of the wealthy and their assets, as they look for countries offering financial security, lower taxation, good educational facilities, safe cities, and other amenities. This mobility is largely motivated by increasing concentration of wealth and incomes toward the top 1 or 0.1 percent in several economies and the search for diversification of newly created wealth. Some economies that are home to the wealthy are affected by political instability, insecurity, and weak property rights, prompting them to leave. The movements of the wealthy and their assets have various consequences on both home and receiving nations, such as a reduction of tax revenues in the home country and increased property prices in the receiving nations, and are also creating the creation of a whole (legal) industry granting passports, residence, and citizenship oriented to the wealthy. This article provides an overview of these trends backed by available empirical information. Main substantive topics include a) identifying the central motivations for the international mobility of the wealthy including “pull” and “push” factors; b) similarities and differences between the migration of wealthy individuals and the mobility of their assets (offshore wealth) to low-tax jurisdictions and fiscal paradises; and c) the emergence of a “market” for passports, residence permits, and citizenship rights catering to the very wealthy.

Key words: income inequality, wealth, protectionism, globalization, mobility

RESUMEN

La economía y la sociedad global se ven afectadas por la creciente desigualdad de ingresos y riquezas, así como por el aumento en la frecuencia y severidad de las crisis financieras, las

* President of the International Center for Globalization and Development; <asolimano@gmail.com>. The author appreciates effective research assistance by Javier Galaz.

tendencias proteccionistas y la globalización fragmentada. Un tema poco explorado en el análisis migratorio es la movilidad internacional de personas de alto patrimonio y sus activos en busca de países que ofrecen mayor seguridad financiera, menores impuestos, buenos servicios educativos y ciudades más seguras. Esta movilidad es motivada en gran medida por la gran concentración de la riqueza e ingresos en el 1 o 0.1 por ciento más rico, además de una búsqueda de diversificación de la nueva riqueza. Los ricos se van de economías afectadas por la inestabilidad política y riesgos sobre los derechos de propiedad. La movilidad de los ricos y sus activos tiene variadas consecuencias sobre las naciones de origen y destino: en general se produce una reducción de la recaudación tributaria en los países de origen, suben los precios de propiedades en las naciones destino y se ha creado toda una industria (legal) de otorgamiento de pasaportes, residencia y ciudadanía para ricos. Este artículo proporciona un panorama general de las tendencias descritas respaldado por la información empírica disponible. Los principales temas incluyen: a) identificación de las principales motivaciones para la movilidad internacional de individuos de alto patrimonio neto, considerando los factores de “atracción” y “salida” en dicha movilidad; b) similitudes y diferencias entre la migración de individuos ricos y la movilidad de sus activos (riqueza offshore) a jurisdicciones de baja tributación y paraísos fiscales; y c) el surgimiento de un “mercado” para pasaportes, permisos de residencia y derechos de ciudadanía dirigido a personas de alto patrimonio.

Palabras clave: desigualdad de ingresos, riqueza, proteccionismo, globalización, movilidad.

INTRODUCTION

Two main mega-trends of the twenty-first century, economic globalization and rising inequality, have encouraged the mobility across national boundaries and jurisdictions of people with different levels of income and wealth. At one end of the spectrum we find the mobility of labor in search of higher wages and better employment opportunities abroad. As we move up in the ladder of skills and qualifications, talent is internationally mobile: this includes people with special skills and advanced human capital, such as outstanding professionals, executives, academics, artists, writers, and people in the entertainment sector and sports (Solimano, 2008, 2010). A new, related field, is the *global mobility of the wealthy*, or “high-net-worth individuals (HNWIs),” often defined as people with net assets above US\$1 million. The pyramid of HNWIs also includes multi-millionaires, ultra-HNWIs, and billionaires (see section 2 for operational definitions). This is a small, but economically powerful, elite: they represent less than 1 percent of the total world population but control nearly 45-50 percent of the world’s total household wealth.

The wealthy face at least two critical decisions: a) where to reside (including their families), and b) in which countries and what instruments to place their wealth in.

Competing investments include company shares, residential and commercial property, bonds, works of art, gold, and other valuable commodities.

The geography of big wealth creation and circulation matters. In the last few decades, large fortunes have been accumulated in Russia, China, India, Latin America, and Africa. Given the history of instability and potential for confiscation (real or imaginary) in these countries and regions, the very rich are starting to establish their residence in high-income nations. A main goal of this mobility is to protect their assets in countries with sophisticated financial systems, well-enforced property rights, good educational facilities for their children, and cosmopolitan cities. With the proliferation of investment migration schemes, the wealthy enjoy special advantages for acquiring permanent residence and citizenship in the host country in exchange for capital contributions to special government funds, the acquisition of real estate, and opening bank accounts in the receiving countries. Thus, the migration of the wealthy is not really motivated by the desire to access better jobs abroad as in the case of migrating workers or talent, but is geared to protecting assets and family and enjoying First World amenities (safe neighborhoods, good schools, efficient public transportation systems, and the ample availability of cultural activities and sports). The level of income and wealth taxes and the cost of enforcement in the host country also matter in the decision to move from one country to another.

The wealthy can also enhance their international mobility by engaging in investment migration programs in “exotic countries,” often small islands and independent jurisdictions, that enable them to acquire the nationality of countries with low or no income taxes and, importantly, to access a large number of countries without a visa. In fact, a citizen of, say, the Caribbean islands of Saint Kitts and Nevis, in exchange for a certain investment of around US\$500 000, receives a passport that entitles the holder free-visa entry to 152 countries; a citizen of Cyprus, an EU-member state, has access to 172 nations without a visa.¹ At the same time, the direction of this mobility is not only from the core to the periphery; we are also witnessing outflows of the wealthy from traditionally receiving locations such as London and Paris because they want to escape taxation and, at times, terrorist activity that is starting to affect also these privileged cities.

This article examines the main push and pull factors behind the growing phenomenon of the international mobility of wealthy individuals, including the impact of taxation, the role of economic and political instability, violence, the migratory regime, and inequality. In addition, I provide recent figures for the size of the HNWI

¹ This feature can be very valuable for citizens of Iran, Russia, China, Mexico, Colombia, India, and other countries that face restrictions for entry into a host of countries.

pool and its patterns of international mobility across countries and cities. The article also briefly discusses differences between mass and elite migration in terms of their impact on the host country in areas such as the labor market, access to social services, and differentiated migration rules for those endowed with capital compared to those who bring mainly their labor power. It also highlights the potential impact of inflows of the wealthy on the price of real estate (making preferred city locations more expensive for locals) and the potential for corruption of local political and policy elites (Nagy, 2017).

THE GLOBAL WEALTHY AND THE RISE OF INEQUALITY

The wealthy are often defined by their net asset holdings (assets minus debt); these definitions can be also complemented by their income flows. Some operational definitions are used in the emerging literature in the field, largely connected with wealth-management companies. Besides *HNWIS*, we find multi-millionaires (net worth over US\$10 million), billionaires (net worth over US\$1 billion; and new world wealth (*NWW*, 2018). Other definitions are ultra-net-worth individuals with net wealth of over US\$50 million and demi-billionaires for those with net worth over US\$500 million (Shirley, 2018).

Personal wealth can be accumulated from individual savings, inherited from parents, acquired through privatization processes, or grabbed through non-transparent or openly illegal means. Wealth increases when it earns a positive return (flow of income) when invested in the capital market, real estate, art work, or a productive enterprise. In general, wealth tends to be much more concentrated than income (wealth Gini coefficients are systematically higher than income Gini coefficients [Solimano, 2017]).²

In 2017, an estimated 36 million *HNWIS* existed worldwide, 31.3 million of whom had net assets between US\$1 million and US\$5 million; nearly 150 000 “ultra-*HNWIS*”; 5 700 demi-billionaires; and 2 252 billionaires (Credit Suisse, 2017). It is apparent that we are in the presence of a rapidly shrinking pyramid of *HNWIS* that control a large share of personal global wealth (see Table 1).

² From a statistical perspective, wealth data generally come from six main sources: a) household balance sheets; b) national wealth surveys prepared by central banks; c) tax-based wealth data, including estate tax records at death, taken from national tax agencies in countries where wealth taxes exist; d) the indirect income tax capitalization method, using data from revenues from capital incomes provided by tax agencies; e) data provided by wealth-management companies and commercial banks; and f) lists of billionaires. Consensus has developed that tax-based information on income and wealth is deemed superior in accuracy compared to self-reporting household or individual surveys due to problems of under-reporting of income and/or wealth. Still, tax-based information suffers from problems of tax avoidance and evasion (Solimano, 2017: Ch.3).

Geographically, the millionaires (HNWIS) are concentrated mostly in the United States, home to 43 percent of the world’s millionaires. The next country, but with a much smaller percentage, is Japan with 7 percent of the total, followed by the United Kingdom (6 percent) and France, Germany, and China (with 5 percent each).

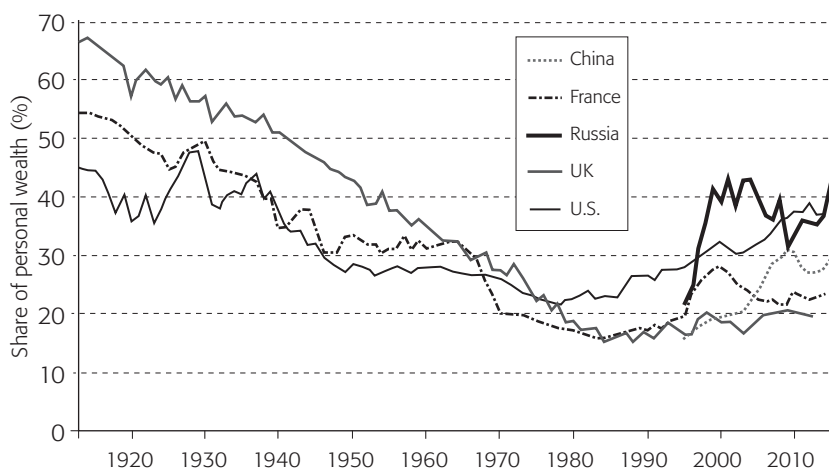
Table 1	
GLOBAL INDICATORS OF WEALTHY INDIVIDUALS (2017)	
Millionaires (HNWIS)	36 million
HNWIS with net worth between US\$1 million and US\$5 million)	31.3 million
Ultra-HNWIS (net worth over US\$50 million)	148 200
of which:	
Ultra-HNWIS with net worth over 100 million	54 837
Ultra-HNWIS with net worth over 500 million	5 749
Number of billionaires (net worth over U\$1 billion)	2 232
Share of HNWIS in:	
World adult population	0.7%
Total household wealth	45.9 %
Source: Developed by the author using data from Credit Suisse (2017).	

During the twentieth century, personal wealth inequality in advanced capitalist countries followed a sort of U-pattern (see Figure 1): initially, it declined from 45-65 percent in 1913 to 20-30 percent in the 1970s in the U.S., the UK, and France, followed by a tendency of this share to increase. The period of declining wealth concentration includes the two World Wars, the interwar years, and the golden age of capitalism after World War II to the early 1970s. However, in the last third of the twentieth century, the wealthy’s share began to increase sharply in the United States, coinciding with Ronald Reagan’s neo-conservative revolution in the early 1980s, a trend that continued during Democratic Party governments in the 1990s. In fact, the richest people’s share in the U.S. roughly doubled from close to 20 percent in the late 1970s to nearly 40 percent in 2013. The trend toward higher wealth inequality in the United States was well above that of other advanced capitalist nations. In the United Kingdom, the richest 1 percent of the population’s share of the wealth also increased beginning with the Thatcher conservative government, reversing its previous downward trend experienced during a part of the twentieth century; however, it remained substantially lower than the top richest sector’s share in the United States (it stabilized at around 20 percent in the period 1980-2015). In France, a surge occurred in the mid-1990s in the top wealthiest’s

share and declined afterwards, stabilizing at a higher level than its historical record (see Figure 1).

The trends towards higher wealth concentration took place not only in core capitalist countries in the last third of the twentieth century and early twenty-first century, but also in former communist countries such as Russia and China. Beginning in the mid-1990s, in Russia the top 1 percent of the population's share of the wealth went up from close to 20 percent to near 45 percent in 2015 (a jump somewhat similar to the huge increase in the United States). In addition, since the 1990s, the richest 1 percent of the population in China has substantially increased its share of the wealth (Figure 1). The egalitarian wealth distribution of their socialist periods was reversed in the last two decades with the advent of oligarchic capitalism in Russia and state capitalism in China.

Figure 1
RICHEST 1% SHARE IN THE WEALTH ACROSS THE WORLD (1913-2015)
THE FALL AND RISE OF PERSONAL WEALTH INEQUALITY (SELECTED COUNTRIES)



Source: www.wid.world (2018).

INTERNATIONAL MOBILITY AND MIGRATION OF THE WEALTHY

The global age makes it far easier for the wealthy (a small group) to migrate than for the working poor (mass migration) through the use of investment migration regimes. Free market economist Gary Becker (1987) argued decades ago that letting

immigrants pay for the right to reside in another country (say for obtaining visas and / or eventually residence) was more efficient than subjecting them to lengthy waiting periods for obtaining residence permits and / or citizenship rights. In turn, other authors, such as Surak (2016), Sumption and Hooper (2014), and Prats (2017), examine various dilemmas involved in the market for visas and citizenship rights driven by monetary contributions, noting that rights should not be treated as a commodity to be traded in a market. In a market for visas and nationalities, the wealthy have an advantage: their substantial wealth provides them with a critical advantage for obtaining residence permits and citizenship and enjoying the superior living standards of rich nations. In contrast, foreign workers and poor migrants cannot generally afford hefty payments to obtain visas. Existing income and wealth inequalities are clearly reflected in prevailing migration policies.

WHY DO THE WEALTHY EMIGRATE? PULL FACTORS

Historically, extremely wealthy individuals, including entrepreneurs and *rentiers*, have moved internationally for at least three reasons: a) in response to new opportunities for obtaining good profits abroad; b) to escape political or ethnic persecution and nationalization policies; and c) to shield their assets from taxation and financial uncertainty in their home countries.

The financial empire built by the Rothschild family in the nineteenth century required an important degree of international mobility of those at the helm of the family business.³ In turn, successful entrepreneurs such as Mellon, Vanderbilt, Carnegie, Rockefeller, Soros, and others migrated to the United States where their careers and fortunes (including philanthropic activities) received a big boost (Solimano, 2010). On the other hand, in several countries during the twentieth century, the wealthy left home at the time of anti-capitalist revolutions. That was the case of the 1917 Russian Revolution, in which the Russian wealthy went mainly to Europe to escape the Bolsheviks. The 1949 Chinese Revolution also led Chinese economic elites to leave mainland China and settle in other parts of Asia, where they became important engines of entrepreneurial activity; and the 1959 Cuban Revolution prompted a massive exodus of the wealthy and upper middle class, chiefly to the United States. In recent decades, the threat of socialism evaporated and global capitalism consolidated (albeit with a high incidence of economic crises), which has favored the free migration of the rich. The risks for the wealthy did not disappear, but shifted from socialism and the possible

³ For an interesting biography of the Rothschild family and their times, see Ferguson (1999).

nationalization of their assets to other causes such as terrorism and financial uncertainty. Migration theory (Solimano, 2010) and attitude surveys conducted by wealth management companies highlight the following list of factors that can be relevant for high-net-worth individuals in choosing a country to establish a residence for themselves and their families:

- a) Personal safety;
- b) Availability of high-quality health services;
- c) Favorable tax treatment;
- d) Protection of wealth and property rights;
- e) Good educational opportunities for the children;
- f) Visa-free mobility to third countries; and
- g) Cosmopolitan settings and good transportation connections.

Analysts have developed the concept of a “global market of nationalities,” in which governments compete with each other to attract a small elite of wealthy, people in sharp contrast with the bureaucratic procedures applied to unskilled migrants often coming from developing countries.⁴ This shows the asymmetrical nature of the “global market for nationalities,” in which the very rich face much more favorable immigration rules than middle-class and working-class immigrants.

In the market-of-nationalities framework, a “Quality of Nationality Index, QNI” (Kochenov, 2016) ranks countries in terms of levels of economic and human development, internal peace, and political stability; visa-free access to third countries (freedom to travel); ability to work without permits and special visas (freedom of settlement); and the quality of the legal system. Interestingly, the index gives considerable weight—as a very valued trait by prospective immigrants—to the fact that holding citizenship of certain countries (for example, member nations of the European Union) enhances the ability to travel without restrictions to other nations.⁵ Another feature of a preferred host country is the ability to place assets in a safe environment, although the physical location/destination of the rich may not necessarily coincide with the location of their assets. The latter often go to “fiscal paradises” such as the Cayman Islands, the U.S. Virgin Islands, the British Virgin Islands, Switzerland, Panama, Jersey Island, Hong Kong, Singapore, and Macau, which offer discretion/ secrecy to the holders of bank accounts and property and establish low taxes (or no taxation at all) on

⁴ Solimano (2014) discusses the formation and impacts of economic elites in the neoliberal era.

⁵ This may be particularly valued by international investors who are nationals from certain countries who seek to travel to nations where entry-visas may be hard to obtain.

yields of assets and other sources of income of foreign depositors (Solimano, 2017).⁶ Also, wealthy migrants take into consideration countries with well-developed banking systems, currency and capital convertibility, adequate legal services, predictable policies, and “capital-friendly” tax structures when choosing a place to settle.

WHY DO THE WEALTHY LEAVE THEIR HOME NATIONS? PUSH FACTORS

In general, economic insecurity, cumbersome taxation systems, lack of adequate protection of property rights, political uncertainty, austerity policies, depressed asset prices, violence, and terrorism are factors that induce the rich (and the non-rich) to *leave* their country of residence.

A telling case is Russia where a large number of multi-millionaires (often former enterprise directors during the communist period) were created in a short period after the abolition of the Soviet Union. The new oligarchs moved fast and grabbed valuable state assets through insider’s privatization –a sort of “post-socialist accumulation by dispossession”–, opening the door for private wealth accumulation on a large scale. Nowadays, this new oligarchic class has a strong presence and wields a great deal of influence in contemporaneous Russian society.⁷ These developments led, among other things, to the worsening in income and wealth distribution indicators in Russia.⁸

The Latin American case can be also illustrative of the formation of economic elites following privatization and free market policies in the 1980s and 1990s (Solimano, 2016). Historically, in the colonial period, inequality in the region was associated with concentrated patterns of land ownership (including underground gold and silver deposits) allotted by the Spanish crown to its delegates and local oligarchies of Spanish descent. More recently, land ownership was replaced by an unequal distribution of financial assets, capital, and natural resources such as copper, oil, tin, rubber, and others as the main source of overall inequality. Current estimates of Gini coefficients for net personal wealth yield numbers in the range of 70-80 percent for

⁶ Zucman (2013) offers detailed estimates of “hidden wealth” in fiscal paradises around the world. Alstadsaeter, Johannesen, and Zucman (2017) provide an update of these estimates.

⁷ The term “accumulation by dispossession” was developed by social scientist David Harvey (2004) in his analysis of privatization, transformation of commons, and the conversion of public goods and communal goods into private property during neoliberal capitalism.

⁸ The Russian income Gini coefficient went up (representing an increase in inequality) from nearly 25 percent in the mid-1980s (still in the socialist period) to over 45 percent in 2013-2014, with the wealth Gini coefficient climbing over 75 percent. See Novokmet, Piketty, and Zucman (2017) and Popov (2014).

some developing countries such as Chile. Even more concentrated is financial wealth, with the financial-assets-Gini coefficient climbing to 90 percent.⁹

High inequality, though benefitting the wealthy, can also induce the rich to leave their home countries (or at least place part of their assets abroad), since unequal societies are more prone to experience macroeconomic and financial crises and cycles of populism and authoritarianism. In contrast, these cycles are rarely observed in more socially cohesive and egalitarian societies (for example, the Scandinavian and Central European nations).¹⁰ This favorable combination of social attributes often encourages the rich to *remain* at home (see below).¹¹

Another set of factors that can trigger the flight of people and capital are violence, terrorist activity, and taxes. France had outflows of HNWIS coinciding with the Paris terrorist attacks of late 2015 and the Nice attack of July 14, 2016. A similar situation can be seen in Turkey, which is also experiencing outflows of HNWIS (see Table 3 below), affected by terrorism and heightened Islamic fundamentalist activity. In the Latin American context, in Venezuela, economic collapse since 2014, with hyperinflation, scarcities, and massive output contraction, has prompted the wealthy and large segments of the population, such as professionals and middle-class and working people, to leave the country.

High taxes can also prompt the rich to leave home but not in all countries. In 2014, prominent French actor Gerard Depardieu was granted Russian nationality following his desire to stop paying what he considered high taxes in his home country. A number of wealthy (and middle-class) U.S. Americans, mostly living outside the U.S. and holding other nationalities, have relinquished their U.S. citizenship in recent years. Interviews highlight that a main motivation for doing so is not so much a very high *level* of taxation but the *complexity* of the U.S. tax system, including the high cost of filing taxes every year outside the U.S. where tax experts conversant on that tax system are in short supply. Concerns about the invasion of privacy on asset holdings by U.S. tax authorities are also reported to be another cause for relinquishing U.S. citizenship (Durden, 2014). On the other hand, countries with a high level of personal taxation such as the Scandinavian countries do not figure prominently among the nations whose rich nationals depart from their home countries (see below). Therefore, the relationship between the level of taxation and the departure of the very rich

⁹ The world average Gini coefficient for income is around 40 percent and for wealth, nearly 70 percent (Solimano, 2017).

¹⁰ See Easterly (2001) for cross-country econometric evidence on this.

¹¹ When destabilization entails a financial crisis and bouts of macroeconomic instability, the very wealthy may either gain or lose. Those with liquidity to buy assets at fire-sale prices during a crisis to sell them at higher prices in the economic rebound may gain. On the other hand, owners of productive assets and entrepreneurs whose activities can be affected by recessions, falling sales, and credit crunches may well lose.

is not that straightforward. The rich may not like paying high taxes but if they receive, like any other citizen in universal systems of provision, good quality social services like education for their children, health services, pensions provided by the state and funded with income and wealth taxation as in the case of Scandinavian countries, the rich (and the non-rich) may decide to stay at home.

Statistical Estimates of Migration of the Wealthy

The international mobility of wealthy individuals has been increasing in recent years.¹² In 2017, nearly 95 000 HNWS moved to reside abroad compared to 82 000 in 2016 and 65 000 in 2015 (NWW, 2018). As the total stock of migrants is nearly 250 million, we are speaking of a very small group of individuals worldwide, but with a large command of financial resources (see next section).

The wealthy are benefitting by having second nationalities: an estimated 34 percent of HNWS globally have a second passport/dual nationality. This percentage is the highest for wealthy Russians/CIS (58 percent), followed by wealthy Latin Americans (41 percent), and wealthy individuals from the Middle East (39 percent). Asians and Australians have the lowest percentage of second passports/dual nationality (Shirley, 2018; Fernandes, 2017).

Inflows and Outflows

The three most preferred country *destinations* for HNWS in 2017 (countries with *net inflows* of HNWS above 1 000 individuals) were Australia, the United States, and Canada, followed by the United Arab Emirates and small countries in the Caribbean such as Bermuda, the Cayman Islands, the Virgin Islands, St. Kitts and Nevis, and others (Table 2).¹³

¹² Private sources of information on wealth holdings with an international bent are prepared by wealth management companies and investment banks. They include *The Wealth Report* prepared by the London-based global property company Knight-Frank, *The Global Wealth Report* (Credit Suisse), and *Global Wealth Migration Review* (New World Wealth, Research and Markets, based in Johannesburg). In turn, the Bank of International Settlements (BIS) is a public repository of offshore wealth registers held in member countries. Some of this data is presented in great detail, as in the case of Switzerland, but in other countries that are also tax havens and cater to international depositors, the information tends to be rather aggregate and murky. See Alstadsaeter, Johannesen, and Zucman (2017).

¹³ The exact meaning of “effective residence” in some of these countries, particularly small islands, is unclear. Some offer residence permits and citizenship that require minimal staying periods, besides financial contributions to national development funds and the purchase of real estate and government bonds.

In turn, a list of 11 countries with the largest *net outflows* of HNWI in 2017 (Table 3) is headed by China and India –the scale factor has to be considered here– followed by Turkey, France, the United Kingdom, and Russia. It is quite remarkable that two advanced countries like the UK and France appear with significant net outflows. Two Latin American countries, Brazil and Venezuela, both affected by serious economic and political crises, are among the top ten countries with the largest outflows of HNWI.

Country	Net inflows of HNWI in 2017
Australia	10 000
United States	9 000
Canada	5 000
United Arab Emirates	5 000
Caribbean*	3 000
Israel	2 000
Switzerland	2 000
New Zealand	1 000
Singapore	1 000

* Caribbean includes Bermuda, Cayman Islands, Virgin Islands, St. Barts, Antigua, St. Kitts & Nevis, etc.
Note: Figures rounded to nearest 1 000.
Source: NWW (2018).

Country	Net outflows of HNWI in 2017
China	10 000
India	7 000
Turkey	6 000
United Kingdom	4 000
France	4 000
Russian Federation	3 000
Brazil	2 000
Indonesia	2 000
Saudi Arabia	1 000
Nigeria	1 000
Venezuela, RB	1 000

Note: Figures rounded to nearest 1 000.
Source: NWW (2018: 24).

The main *cities* that received *inflows* of more than 1 000 HNWI in 2017 were Auckland, Sydney, Melbourne, Perth, Tel Aviv, Dubai, San Francisco, Vancouver, and others (Table 4). It is worth noting that Canada and Australia have concentrated large inflows of HNWI in recent years. In contrast, cities that experienced *outflows* of more than 1 000 HNWI in 2017 were Istanbul, Jakarta, Lagos, London, Moscow, Paris, and Sao Paulo (Table 4). Some of these cities display the typical factors that encourage the exit of people from their home countries/cities, such as violence, terrorism, high taxes, pollution, and traffic congestion; nonetheless, cities such as Paris and London that have traditionally been preferred destination for the wealthy now show positive *net outflows* of wealthy individuals. The reasons for these reversals are related to incidences of violence such as rape, terrorism, attacks on women, religious tensions, and anti-Semitism.

City (alphabetical)	Country
Auckland	New Zealand
Dubai	UAE
Gold Coast	Australia
Los Angeles	U.S.
Melbourne	Australia
Montreal	Canada
Miami	U.S.
New York City	U.S.
San Francisco Bay Area	U.S.
Seattle	U.S.
Sydney	Australia
Tel Aviv	Israel
Toronto	Canada
Vancouver	Canada

Source: NWW (2018).

Table 5
CITIES WITH LARGE (1 1 000+) OUTFLOWSS OF HNWIS IN 2017

City (alphabetical)	Country
Istanbul	Turkey
Jakarta	Indonesia
Lagos	Nigeria
London	UK
Moscow	Russia
Paris	France
Sao Paulo	Brazil

Source: NWW (2018).

In turn, it seems that the level of inheritance taxes in the UK and France (over 40 percent) also acts as a deterrent for the very rich (NWW, 2018).

Bilateral corridors (see Box 1) include wealthy Chinese going to the U.S., the UK, and Canada; wealthy Indians going to the U.S., the UAE, Canada, Australia, and New Zealand; rich Britons going to Australia and the U.S.; wealthy Russians moving to the U.S., Cyprus, Switzerland, the UK; the French going to Canada, Switzerland and the U.S.; Brazilians going to Portugal, Spain, and the U.S.; Venezuelans going to the U.S., and so on. The countries of origin are widely diverse and include emerging economies and post-socialist, post-statist countries as well as advanced economies. Destination nations include mature advanced capitalist economies (the U.S., UK, Switzerland, and Australia) as well as Southern European nations like Cyprus, Portugal, Spain, and small islands in the Caribbean.

Box 1
MAIN CORRIDORS FOR THE WEALTHY

<ul style="list-style-type: none"> • Chinese HNWIS moving to the U.S., Canada, and Australia • Indian HNWIS moving to the U.S., the UAE, Canada, Australia, and New Zealand • Turkish HNWIS moving to Europe and the UAE • UK HNWIS moving to Australia and the U.S. • French HNWIS moving to Canada, Switzerland, and the U.S. • Russian HNWIS moving to the U.S., Cyprus, the UK, Portugal, and the Caribbean • Brazilian HNWIS moving to Portugal, the U.S., and Spain • Indonesian HNWIS moving to Singapore • Saudi HNWIS moving to the UK, France, Switzerland, South Africa, and the UAE • Venezuelan HNWIS moving to the U.S.

Source: NWW (2018).

HNWIs by Country and City

Let us turn to the number of HNWI inhabitants per country and city rather than yearly flows. The country with the largest concentration of HNWIs (including multi-millionaires and billionaires) is the United States (with around 5 million), followed by Japan (1.3 million), China (877 700), and the UK (826900) (Table 6). For the case of multi-millionaires and billionaires, the second main country of origin/residence is China, followed by the UK for multi-millionaires and India for billionaires. In 2017, New York had the largest number of HNWIs (393 500), followed by London (353 600), and Tokyo (321 800) (Table 7). These three cities boast a prime property market and cosmopolitan environments and have highly developed financial systems. They are followed by Hong Kong, Singapore, the San Francisco Bay Area, and Los Angeles (all in the range of 200 000 to 250 000 HNWIs), while Chicago, Beijing, and Shanghai each has over 250 000 HNWIs. New York is also the city with the greatest concentration of multi-millionaires, followed by London and Hong Kong. For billionaires, New York is followed by Hong Kong, Beijing, and Shanghai. Despite the net outflows of HNWIs (see Table 5), both London and Moscow are still high on the world ranking of resident billionaires.

Rank	HNWIs		Multi-millionaires		Billionaires	
	Country	No. of residents	Country	No. of residents	Country	No. of residents
1	United States	5 047 400	United States	221 580	United States	737
2	Japan	1 340 900	China	40 930	China	249
3	China	877 700	United Kingdom	26 130	India	119
4	United Kingdom	826 900	Japan	25 470	United Kingdom	103
5	Germany	813 300	Germany	25 070	Germany	82
6	Switzerland	406 900	Switzerland	21 400	Russian Federation	79
7	Australia	376 600	India	20 730	Hong Kong (SAR), China	56
8	Canada	372 700	Canada	12 510	Canada	44
9	India	330 400	Australia	12 340	France	41
10	France	305 200	Hong Kong (SAR), China	11 200	Australia	36

Source: NWW (2018).

Table 7
TOP 10 CITIES FOR HNWIS, MULTI-MILLIONAIRES, AND BILLIONAIRES (2017)

Rank	HNWIs		Multi-millionaires		Billionaires	
	City	No. of residents	City	No. of residents	City	No. of residents
1	New York	393 500	New York	17 610	New York	68
2	London	353 600	London	11 950	Hong Kong	56
3	Tokyo	321 800	Hong Kong	11 200	Beijing	52
4	Hong Kong	250 700	San Francisco Bay Area*	10 250	Shanghai	52
5	Singapore	239 000	Los Angeles**	8 900	London	47
6	San Francisco Bay Area*	220 000	Tokyo	7 770	Moscow	45
7	Los Angeles**	199 300	Singapore	7 700	San Francisco Bay Area	41
8	Chicago	150 200	Beijing	7 110	Los Angeles**	35
9	Beijing	149 000	Chicago	6 950	Seoul	28
10	Shanghai	145 800	Shanghai	6 940	Mumbai	28

* The San Francisco Bay Area includes San Francisco, San Jose, Oakland, Palo Alto, Los Altos, Redwood City, Moraga, San Mateo, and Mountain View.
 ** Los Angeles includes Los Angeles, Beverly Hills, and Malibu.
 Source: NWW (2018).

CONCLUDING REMARKS

This article demonstrates a very high concentration of wealth among small elites and identifies the various incentives for the wealthy to leave their home countries and reside in locations where their assets are better protected and the quality of life is good. The international mobility of people (global migration) is showing signs of increasing divides, driven, in part, by the existence of more favorable migration regimes catering to the wealthy compared with the immigration rules for the non-wealthy. So-called investment migration regimes offer visas and citizenship rights in exchange for capital contributions to host country government funds and investments in real estate and the local banking system. This contrasts with cumbersome, bureaucratic migration systems oriented to deter entrance and permanence for working migrants often coming from the periphery of the world economy. Mass migration can be politically contentious due to possible adverse effects on wages, pressures on publicly provided education, housing and health services, and different cultural backgrounds.

In the case of the migration of the wealthy, most of these considerations are not particularly relevant. The number of wealthy migrants is small compared with the migration of working people; the wealthy often do not compete for jobs with nationals (although they may in the case of senior managers and highly paid professionals). Moreover, the wealthy bring fresh funds and market contacts. At the same time, certain features associated with the arrival of the wealthy can be disruptive: their investments in residential or commercial property in receiving countries pushes up property prices there, crowding-out nationals who cannot afford to acquire or rent housing that has become expensive after foreigners' purchases. In addition, the potentially corruptive effect associated with inflows of foreign money on the local political system should not be discarded *a priori*.

BIBLIOGRAPHY

ALSTADSAETER, ANNETTE, NIELS JOHANNESSEN, and GABRIEL ZUCMAN

2017 "Who Owns the Wealth in Tax Havens? Macro Evidence and Implications for Global Inequality," *National Bureau of Economic Research*, no. 23805, <http://www.nber.org/papers/w23805.pdf>.

ALVAREDO, FACUNDO, LUCAS CHANCEL, THOMAS PIKETTY,
EMMANUEL SAEZ, and GABRIEL ZUCMAN

2018 *World Inequality Report 2018*, <http://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf>.

BECKER, GARY S.

1987 "Why Not Let Immigrants Pay for Speedy Entry," in *The Economics of Life: From Baseball to Affirmative Action to Immigration. How Real-World Issues Affect Our Everyday Life*, New York, McGraw-Hill.

CREDIT SUISSE

2017 *Global Wealth Report*, <http://www.credit-suisse.com/corporate/en/articles/news-and-expertise/global-wealth-report-2017-201711.html>.

DURDEN, TYLER

2014 "Why Americans Are Dumping Their US Citizenship: 5 Case Studies," *Zero Hedge*, <http://www.zerohedge.com/news/2014-03-11/why-americans-are-dumping-their-us-citizenship-5-case-studies>.

EASTERLY, WILLIAM

2001 "The Middle Class Consensus and Economic Development," *Journal of Economic Growth*, vol. 6, no. 4, pp. 317-46.

FERGUSON, NIALL

1999 *The House of Rothschild: The World's Banker 1849-1999*, New York, Viking Press.

FERNANDES, D.

2017 "Switzerland and Singapore Market and Magnets for High Net Worth Individuals: Some Observations," *Investment Migration Working Papers*, IMC-RP 2018-2.

HARVEY, DAVID

2004 "The 'New' Imperialism: Accumulation by Dispossession," in *Socialist Register 2004. The Imperialism Challenge*, file: //C:/Users/AULA/Desktop/harvey.pdf.

KOCHENOV, DIMITRI

2016 *Henley & Partners-Kochenov Quality of Nationality Index*, Zurich, Ideos Verlag.

NAGY, BOLDIZSÁR

2017 "In Whose Interest? Shadows over the Hungarian Residence Bond Program," IMC-Transparency International Report, <http://investmentmigration.org/download/whose-interest-shadows-hungarian-residency-bond-program/>.

NOVOKMET, FILIP, THOMAS PIKETTY, and GABRIEL ZUCMAN

2017 "From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia 1905-2016," *WID.world Working Paper Series*, no. 2017/09, <http://piketty.pse.ens.fr/files/NPZ2017WIDworld.pdf>.

NWW (NEW WORLD WEALTH)

2018 "6. Wealth Migration Trends," *Global Wealth Migration Review. Worldwide Wealth and Wealth Migration Trends*, February, <http://samnytt.se/wp-content/uploads/2018/02/GWMMR-2018.pdf>, accessed May 21, 2019.

POPOV, VLADIMIR

2014 *Mixed Fortunes, An Economic History of Russia, China and the West*, Oxford, Oxford University Press.

PRATS, E.

2017 "Commoditization of Citizenship," *IMC Workshop*, Geneva.

SHIRLEY, ANDREW

2018 *The Wealth Report 2018*, London, Knight Frank, <http://www.knightfrank.com/resources/wealthreport2018/the-wealth-report-2018.pdf>.

SOLIMANO, ANDRÉS

2017 *Global Capitalism in Disarray. Inequality, Debt and Austerity*, Oxford, Oxford University Press.

2016 "Is Inequality Really Declining in Latin America? Evidence on Income, Wealth and the Social Structure," *Journal of World Economy*, vol. 43, pp. 71-91.

2014 *Economic Elites, Crisis and Democracy*, Oxford, Oxford University Press.

2010 *International Migration in the Age of Crisis and Globalization*, Cambridge, Cambridge University Press.

2008 *The International Mobility of Talent*, Oxford, Oxford University Press.

SUMPTION, MADELEINE, and KATE HOOPER

2014 *Selling Visas and Citizenship. Policy Questions from the Boom in Investor Migration Programs*, Washington, D.C., Migration Policy Institute, <https://www.migrationpolicy.org/research/selling-visas-and-citizenship-policy-questions-global-boom-investor-immigration>.

SURAK, KRISTIN

2016 "Global Citizens 2.0. The Growth of Citizenship by Investment Programs," *IMC Working Papers, Investment Migration Council*, <http://investmentmigration.org/download/global-citizenship-2-0-growth-citizenship-investment-programs/>.

WID (WORLD INEQUALITY DATABASE)

2018 http://wid.world/world/#shweal_p99p100_z/US;FR;CN;RU;GB/last/eu/c/p/yearly/s/false/12.2715/100/angle/false/country.

ZUCMAN, GABRIEL

2013 "The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U.S. Net Debtors or Net Creditors?" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, no. 3, pp. 1321-1364.

Migración calificada de China, India y México dirigida a Estados Unidos: análisis de la reorientación de los patrones migratorios en la época reciente

Skilled Migration from China, India, and Mexico to the United States: Analysis of the Re-directioning of Migratory Patterns in the Recent Past

ANA MARÍA ARAGONÉS*
UBERTO SALGADO**

RESUMEN

Tras la crisis de 2008 se han observado cambios en los patrones migratorios, entre los que destacan crecientes flujos de migración altamente calificada que se dirigen a Estados Unidos, país que busca mantener el liderazgo en las innovaciones tecnológicas. Sin embargo, se enfrenta a condiciones estructurales adversas en los ámbitos demográfico y educativo, que explican por qué la migración calificada se ha vuelto un componente central, principalmente la proveniente de China e India, al satisfacer la gran demanda de trabajadores en áreas STEM (ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, por sus siglas en inglés), cuyos flujos superan a los de los migrantes mexicanos. **Palabras clave:** migración calificada, migración del sur y este de Asia, patrones migratorios, economía del conocimiento.

ABSTRACT

Migratory patterns have changed since the 2008 crisis; outstanding among the changes are increasing flows of highly qualified migrants heading to the United States, which is seeking to maintain its leadership in technological innovations. However, it is facing adverse structural demographic and educational conditions that explain why the migration of highly skilled labor has become central. This is the case particularly with regard to those coming from China and India to satisfy the huge demand for workers in science, technology, engineering, and mathematics (STEM); these flows are greater than those of Mexican migrants.

Key words: highly skilled migration, migration from South and East Asia, migratory patterns, growth economy.

* Investigadora, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <amaragones@gmail.com>.

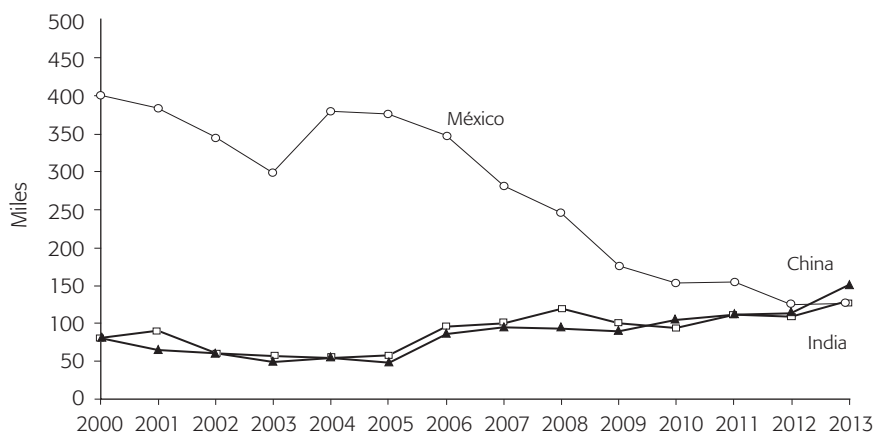
** Investigador, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <ubesk8@gmail.com>.

Agradecemos el apoyo del proyecto PAPIIT IN300716 y del programa PASPA-DGAPA, UNAM, pues ambos nos permitieron desarrollar la presente investigación. Agradecemos también al Instituto de Investigaciones Económicas por las facilidades prestadas para la buena realización del proyecto y a los becarios Ulises Sánchez Guerrero, Dorian Ivon Martínez de Lara, Jorge Alberto Valenzuela Mosqueda y Jasmín Rojas Ramírez, cuya colaboración fue destacada.

INTRODUCCIÓN

Tras la reciente crisis financiera de 2007-2008 hemos presenciado algunos cambios en los patrones de migración, uno de los cuales es que los migrantes de China e India por primera vez han superado a la migración mexicana en Estados Unidos (véase gráfica 1), considerada esta última como la más importante numéricamente desde el siglo pasado, una especie de “transición de largo plazo en el futuro de la migración en Estados Unidos” (Chishti y Hipsman, 2015). Esta realidad contiene, desde nuestro punto de vista, una serie de indicios de enorme importancia para el futuro del patrón migratorio, sobre todo si tomamos en cuenta la afirmación de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), en el sentido de que Estados Unidos se mantuvo en 2016 como el líder en solicitudes de patentes y de marcas, aunque al ritmo actual China lo superará en tan sólo dos o tres años (WIPO, 2017). A pesar de este incremento, las condiciones podrían indicar que estamos ante una posible reorientación histórica en la “geografía” de la innovación, afirmó el doctor Kamil Idris, exdirector general de la OMPI (WIPO, 2007). De ser así, China tendría que, en un futuro próximo, tomar medidas ante esta nueva realidad.

Gráfica 1
FLUJO DE POBLACIÓN EXTRANJERA EN ESTADOS UNIDOS
POR LUGAR DE NACIMIENTO 2000-2013
MILES DE PERSONAS



Fuente: Elaboración propia, con información de Jensen *et al.* (2015).

Otro cambio importante en el corredor migratorio entre México y Estados Unidos consiste en lo que algunos autores han denominado como “migración cero” (Alarcón, 2012; Cave, 2011; Durand, 2011; García-Zamora, 2012). Se trataría de una nueva tendencia migratoria en la que los flujos de mexicanos se habrían, a partir de la crisis, prácticamente revertido, inaugurándose así una nueva era para México. Algunas de las razones esgrimidas giraron en torno a una mejoría de las condiciones económicas en México, disminución drástica de la tasa de natalidad, convergencia de los salarios entre los dos países y una mayor incorporación de los jóvenes al sector educativo, entre otros motivos. Desde nuestro punto de vista, los datos no permiten sostener que ésas serían la causa de la “migración cero” (Aragónés, 2012; Aragónés y Salgado, 2013). Efectivamente, se produjo una reducción de los flujos migratorios, pero por otros motivos. Por un lado, habría que recordar que la dinámica tradicional que ponen en marcha los países receptores cuando enfrentan una crisis de esa magnitud son las deportaciones y los retornos, voluntarios o no. Esta estrategia tiene un efecto sobre la composición numérica de los flujos, pues habría muchos más regresos que salidas, y se trata en su mayoría de retornos forzados. Las deportaciones son violatorias de los más elementales derechos humanos de los migrantes, pero logran el objetivo de desviar la atención hacia un segmento laboral de enorme vulnerabilidad, culpabilizándolo de diversos conflictos relacionados con la crisis.

Esta inhumana práctica muestra por qué el sistema nunca pierde, pues a los trabajadores migrantes se les utiliza laboralmente por años y cuando le conviene a la industria simplemente los deportan, sin otorgarles ninguna indemnización y ahorrándose todos los beneficios que por ley correspondería a cualquier trabajador en estos casos. Habría que recordar que el presidente Barack Obama fue considerado como el “jefe de las deportaciones”, pues en su administración casi dos millones de personas enfrentaron esta tragedia. Se apoyan en una política antiinmigrante que los criminaliza y se los vincula al concepto de “seguridad nacional” para justificar la instalación de los refuerzos fronterizos y, en el colmo de la torpeza, la de muros que en realidad son un arma política, como lo ha demostrado Donald Trump.

Si bien no se puede desconocer que las tácticas antiinmigrantes pueden influir en las decisiones de los migrantes para moverse o no, lo que en realidad inhibe sus desplazamientos es el desempleo en el país de destino. Es decir, cuando el mercado laboral internacional reduce sus demandas, se frena el factor de atracción, como sucedió cuando las industrias altamente receptoras de migrantes se desplomaron con la crisis y se elevó el desempleo a niveles no vistos en mucho tiempo. Es en esa circunstancia que los migrantes restringen sus movimientos; se ven obligados a esperar en sus países de origen o bien a reorientar sus desplazamientos hacia otros destinos, posibilidad esta última muy difícil, debido al efecto devastador de la crisis sobre un

importante número de países a nivel mundial. Planteamos que la “migración cero” responde a un fenómeno temporal que se revertirá en el momento en que Estados Unidos reanude su dinámica económica, siempre y cuando las condiciones que generaron la expulsión de trabajadores en México se mantengan sin cambio.

Nuestra propuesta teórico-metodológica es que los flujos de trabajadores migratorios responden a las necesidades y requerimientos de los mercados laborales internacionales, y señalamos que el patrón migratorio actual es selectivo porque esos mercados requieren recursos humanos altamente calificados que respondan a las necesidades de la economía digital. En estos momentos, Estados Unidos ya está mostrando una clara recuperación económica, con una disminución importante del desempleo (un 3.9 por ciento) lo que puede considerarse como pleno empleo (Bureau of Labor Statistics, s.a.), y ha profundizado la economía digital como estrategia para salir de la crisis, como proponían algunos autores (Krugman, 2012; Pollin, 2012; Pollin *et al.*, 2014). Para ello requiere del aporte de trabajadores migrantes calificados, pues no puede satisfacer con contingentes internos las vacantes al enfrentar dificultades demográficas y educativas que afectan el equilibrio de sus mercados laborales. Eso explica por qué en el momento más álgido de la crisis, los trabajadores calificados migrantes se mantuvieron al alza, con una pequeña disminución entre 2007-2009, para luego recuperarse.

A continuación presentamos, en primer término, las condiciones económicas de algunos sectores en México y el comportamiento migratorio a partir de la crisis, enfatizando en los flujos de migración calificada hacia Estados Unidos. En el segundo apartado se analizan las variables demográficas y educativas en Estados Unidos, los conflictos que estos sectores enfrentan y por qué el país ha privilegiado la atracción de talentos como la estrategia idónea para superarlos, lo que lo ha convertido en el más importante receptor mundial de talentos; se aborda el mercado laboral estadounidense y sus requerimientos laborales. En el tercer apartado analizamos la posición de la migración de talentos de China, India y México, así como la participación de estudiantes de esos países en las carreras STEM (Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas, por sus siglas en inglés). Y, finalmente, presentamos unas reflexiones propositivas.

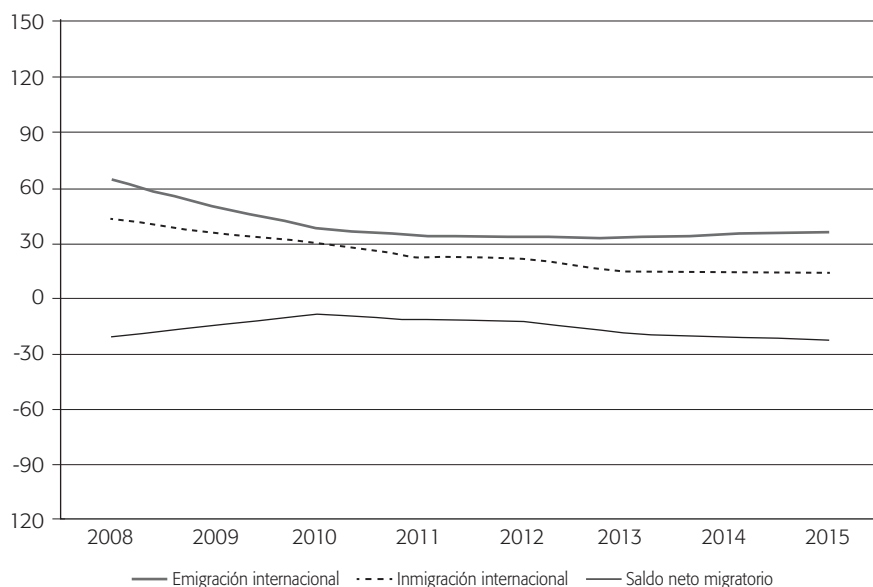
MÉXICO Y LA “MIGRACIÓN CERO”

Nuestra propuesta es que la “migración cero” es la manifestación de un fenómeno temporal que se transformaría en el momento en que Estados Unidos recuperara su dinamismo económico y, como consecuencia, la migración de trabajadores reiniciaría

sus desplazamientos. México redujo sus flujos desde 2005, cuando se situaron en 369 000, y bajaron a 125 000 en 2013, es decir, un 66 por ciento en ocho años, de acuerdo con la oficina del Censo de Estados Unidos. La migración legal decreció de 161 000 en 2005 a 135 000 en 2013. Y la indocumentada disminuyó todavía más rápidamente, pues de un millón en 2005 bajó a 229 000 en 2014 (Chishti y Hipsman, 2015). Situación que se explicaría porque la crisis provocó un enorme desempleo en los sectores altamente receptores de trabajadores migrantes, particularmente de indocumentados, como la construcción, la agricultura y otros (Passel y Cohn, 2016).

Se aprecia una cierta restauración de los flujos de migrantes mexicanos, los que, si bien no tienen la misma intensidad de las etapas anteriores, responden a la recuperación económica de Estados Unidos. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el saldo migratorio en 2015 registró una pérdida neta de población de aproximadamente 22.3 personas por cada 10 000 habitantes. En la gráfica 2 se observa cómo este saldo neto migratorio se ha incrementado gradualmente entre 2008 y 2015.

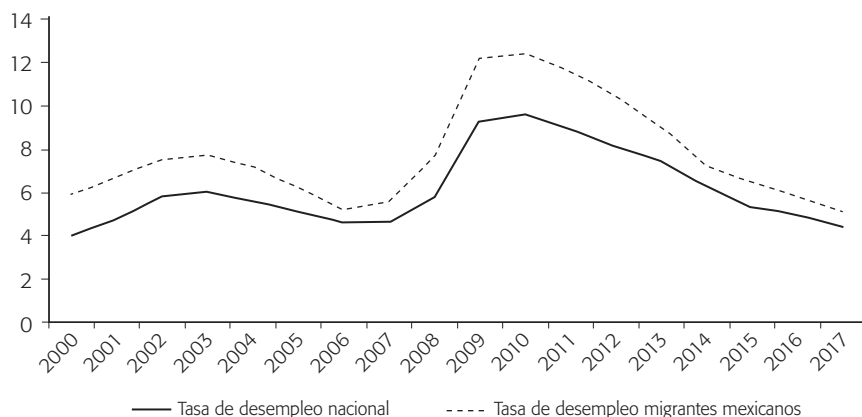
Gráfica 2
TASAS ANUALES DE MIGRACIÓN INTERNACIONAL
Y SALDO NETO MIGRATORIO DE 2008 A 2015
POR CADA 10 000 HABITANTES



Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI (2017).

La recuperación económica de Estados Unidos mostraría que el desempleo para los migrantes mexicanos ha disminuido (véase la gráfica 3), pues si bien en 2010 se registraba una tasa del 11.1 por ciento, cifra superior al 10 por ciento de la tasa general de desempleo en Estados Unidos, en 2017 se produjo una reducción al 5.1 por ciento, y se alcanzaron niveles que se habían observado justo antes de la crisis. A pesar de esto, el índice de desempleo de los mexicanos se ubica por encima de la tasa general de desocupación estadounidense, que en ese mismo año se mantuvo en un 4.4 por ciento. Un efecto interesante y que podría relacionarse con las mejores condiciones laborales de los trabajadores migratorios mexicanos en Estados Unidos es la recuperación mostrada por las remesas.

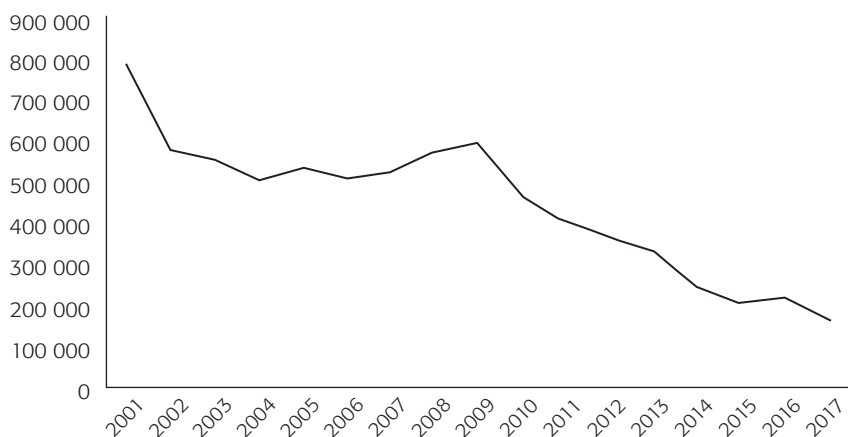
Gráfica 3
TASAS DE DESEMPLEO DE LOS MIGRANTES MEXICANOS
Y NACIONAL EN ESTADOS UNIDOS, 2000 Y 2017
PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia, con datos del Bureau of Labor Statistics (s. a.) y Federal Reserve Bank of Saint Louis (s. a.).

En 2017, las remesas habían alcanzado un monto cercano a los veintiocho mil millones de dólares, máximo nunca antes visto de acuerdo con cifras del Banco de México. Cabe mencionar que no sólo los mexicanos en Estados Unidos están recuperando sus empleos, sino que las repatriaciones desde ese país también han disminuido, ya que en 2016 fueron de 219 905, pero en 2017 se redujeron a 166 986, lo que representa una caída del 24 por ciento, tal como se observa en la gráfica 4.

Gráfica 4
REPATRIACIÓN DE MEXICANOS PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS
2001-2017

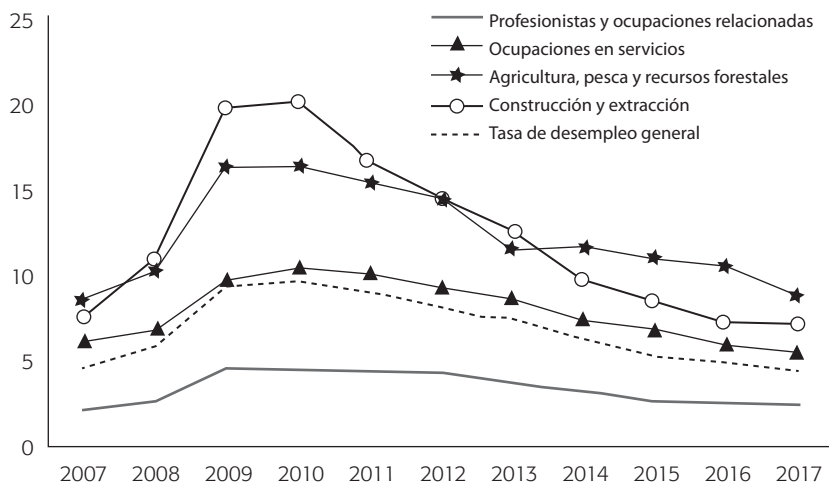


Fuente: Elaboración propia, con datos de la Unidad de Política Migratoria de la Secretaría de Gobernación (s. a.) (varios años).

Como se observa en la gráfica 5, los sectores más afectados por la crisis financiera fueron los relacionados con los servicios, la agricultura y la industria de la construcción; en este último, la tasa de desempleo en 2010 llegó a la cifra récord del 20 por ciento, y si bien se ha reducido sustancialmente todavía es alta, con un 7.1 por ciento. Sin embargo, las ocupaciones vinculadas con actividades profesionales que requieren mayores niveles de calificación casi no fueron afectadas por la crisis, pues el pico más alto de desempleo durante 2010 se estableció en un 4.5 por ciento, cifra que se redujo a un 2.3 en 2017, lo que explicaría por qué la proporción de migrantes internacionales mexicanos con nivel de escolaridad media superior y superior aumentó en el periodo posterior a la crisis económica, pasando del 27.1 al 35.9 por ciento (INEGI, 2017).

Sin embargo, conviene destacar que una parte importante de los talentos mexicanos en el mercado de trabajo estadounidense están subempleados, es decir, se desempeñan en actividades que están por debajo de sus credenciales académicas (Batalova *et al.*, 2016). Condiciones muy distintas son las que disfrutaron los profesionales chinos e indios, que muestran una muy congruente integración a los mercados laborales de Estados Unidos (véase el cuadro 1). Se trata de una realidad que amerita profundizarse para encontrar una explicación a esas diferencias, lo cual, por ahora, está más allá de los objetivos del presente trabajo.

Gráfica 5
TASAS DE DESEMPLEO POR SECTOR DE OCUPACIÓN
EN ESTADOS UNIDOS 2007-2017
PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia, con base en datos del Bureau of Labor Statistics (s. a.) (varios años).

Cuadro 1
POBLACIÓN SUBEMPLEADA CON ESTUDIOS SUPERIORES
EN ESTADOS UNIDOS DURANTE 2009-2013, POR PAÍS DE ORIGEN
PORCENTAJES

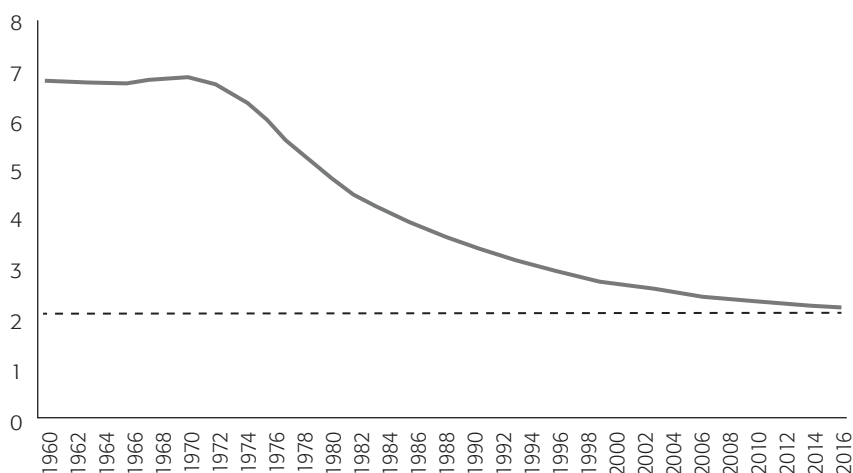
País	Educados fuera de Estados Unidos	Educados en Estados Unidos
China	16%	14%
India	18%	13%
México	47%	36%

Fuente: Elaboración propia, con datos de Batalova *et al.* (2016).

En cuanto al factor de la fecundidad, México muestra una disminución notable (véase la gráfica 6), pero, a diferencia del conflicto que viven la mayoría de los países desarrollados y algunos emergentes, se mantiene aún por encima del nivel de reemplazo, lo cual es altamente positivo, porque representa un bono demográfico cuyos recursos permitirían alcanzar mayores tasas de crecimiento económico. Sin embargo, dadas

sus características, hasta ahora la economía mexicana no genera los empleos necesarios para absorber a esa oferta de fuerza de trabajo; los salarios son exigüos y existe una insuficiente incorporación de la población en los distintos niveles educativos, además de un limitado acceso a la salud universal. Todas estas circunstancias en conjunto no permiten reducir los niveles de pobreza ni revertir la tendencia migratoria. Por ello sería difícil sostener que las condiciones económicas de México pudieran ser la causa del fenómeno de la “migración cero”, aun cuando haya disminuido la tasa de fecundidad.

Gráfica 6
TASA DE FECUNDIDAD EN MÉXICO, 1960-2016
NÚMERO DE NACIMIENTOS POR MUJER EN EDAD FÉRTIL



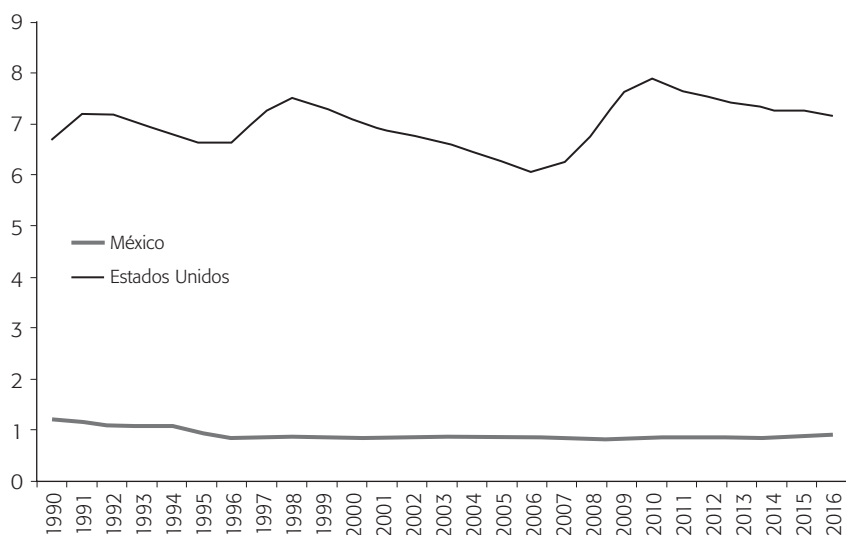
Nota: La línea punteada representa el nivel de reemplazo.

Fuente: Elaboración propia, con datos del Banco Mundial (2018) (varios años).

Cabe subrayar que entre 2005 y 2016 cerca del 58.9 por ciento de la población ocupada en México trabajó en el sector informal de la economía (de acuerdo con cifras del INEGI), lo que refleja la precariedad en la que vive la clase trabajadora. Al cierre del cuarto trimestre de 2017, el Consejo Nacional de Evaluación (Coneval) señaló que cerca del 41 por ciento de los empleados percibieron remuneraciones por debajo del valor de la canasta alimentaria, y que el ingreso real per cápita había mostrado un constante descenso desde 2005, lo cual ha representado una caída del valor real de los ingresos en un 26 por ciento (Fuentes, 2018). Lo anterior explica por qué en México aún existen cerca de 53.4 millones de personas que viven en situación de pobreza, según datos del Coneval.

Este deterioro en las condiciones del mercado laboral mexicano se refleja en la gran disparidad que existe entre los salarios que se perciben en nuestro país y los que se pagan en Estados Unidos, diferencia de casi nueve veces, tal como se observa en la gráfica 7.

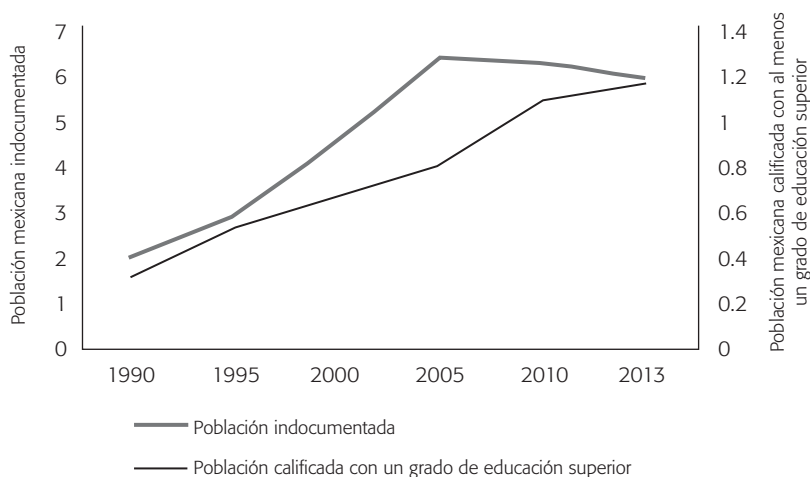
Gráfica 7
SALARIO MÍNIMO REAL POR HORA EN DÓLARES, CON BASE
EN EL PODER DE PARIDAD DE COMPRA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS
1990-2016, DÓLARES POR HORA



Fuente: Elaboración propia, con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (s. a.) (varios años).

Las condiciones descritas muestran por qué los flujos migratorios han ido recuperando sus movimientos, en consonancia con las demandas de la economía de Estados Unidos. Por lo tanto, podemos afirmar que el fenómeno de la “migración cero” se debió principalmente al estancamiento del mercado laboral estadounidense, en el que tanto el sector inmobiliario como el agrícola y el de servicios perdieron dinamismo, lo cual provocó una disminución considerable en la demanda de migrantes mexicanos, aunque, una vez recuperada la actividad económica, los flujos de migrantes reiniciaron sus desplazamientos. De la misma forma, los migrantes calificados mexicanos están respondiendo al nuevo patrón migratorio desempeñando un papel importante (véase la gráfica 8), si bien, como se apreciará en los siguientes apartados, tienen una posición inferior a la de los chinos e indios.

Gráfica 8
MIGRACIÓN MEXICANA ALTAMENTE CALIFICADA E INDOCUMENTADA
EN ESTADOS UNIDOS, 1990, 1995, 2000, 2005, 2010 Y 2013
MILLONES DE PERSONAS



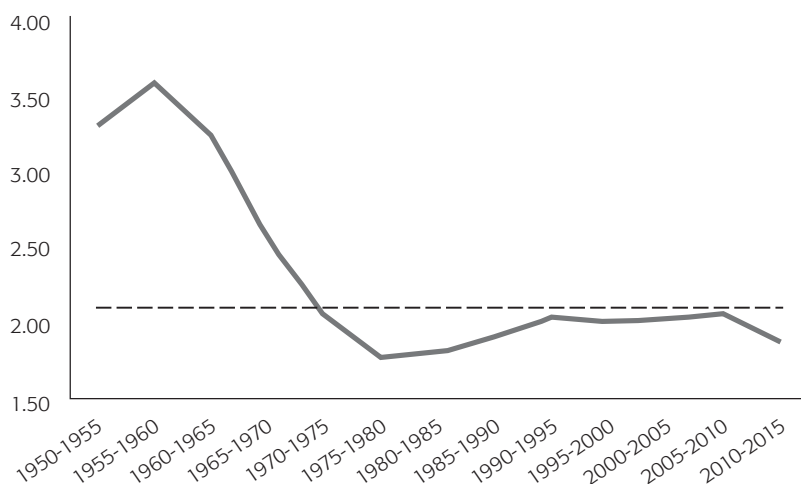
Fuente: Elaboración propia, con datos de Gaspar y Chávez (2016) y Passel y Cohn (2017).

ESTADOS UNIDOS Y LOS SECTORES EDUCATIVOS Y DEMOGRÁFICOS

En Estados Unidos, la fecundidad se encuentra por debajo del nivel de reemplazo, de forma similar a otros países desarrollados, lo que da lugar al envejecimiento de su población. En la gráfica 9 se observa que este fenómeno ocurre desde 1970, pero que durante los noventa tuvo lugar una ligera recuperación, debido a la participación de las mujeres migrantes, que presentan mayores índices de fecundidad en comparación con las nativas (Monte y Ellis, 2014).

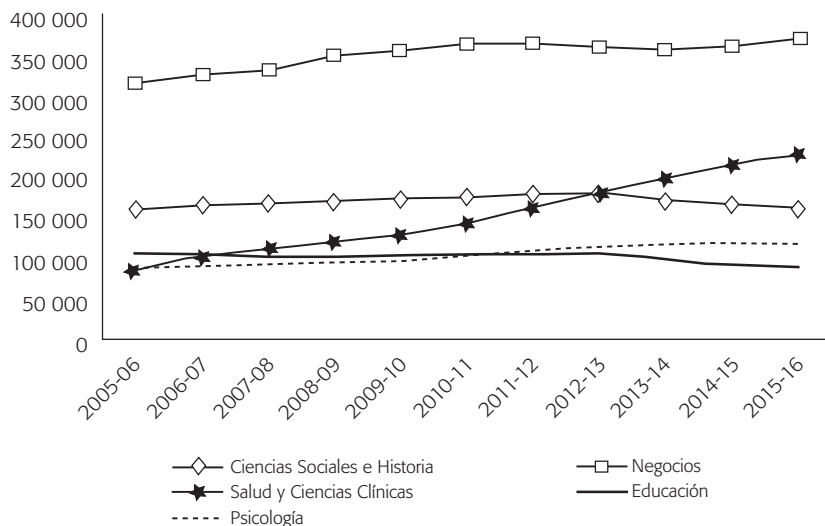
Una de sus consecuencias es la disminución de la participación de la población económicamente activa, que se encuentra en el 62.5 por ciento, el nivel más bajo desde 1977. Es decir, la fuerza de trabajo en el país ha perdido un equivalente a 7.5 millones de trabajadores, penuria que puede convertirse en un grave obstáculo para generar crecimiento económico en el mediano plazo (Balakrishnan *et al.*, 2015). Además, se incrementa el coeficiente de dependencia sobre la población activa, es decir, que si en 2005 había alrededor de dieciocho adultos mayores por cada trabajador, en 2016 la cifra se incrementó a cerca de veintitrés adultos mayores por trabajador en el mercado laboral, de acuerdo con datos de la Reserva de San Luis de Estados Unidos (FRED, s.f.).

Gráfica 9
TASA DE FECUNDIDAD EN ESTADOS UNIDOS 1950-2015, QUINQUENAL
NÚMERO DE HIJOS POR MUJER EN EDAD FÉRTIL



Fuente: Elaboración propia, con datos de United Nations (2017), varios años.

Gráfica 10
LAS CINCO LICENCIATURAS CON MÁS GRADOS OBTENIDOS
POR CAMPO DE CONOCIMIENTO EN ESTADOS UNIDOS 2005-2016
VALORES ABSOLUTOS



Fuente: Elaboración propia, con datos del National Center for Education Statistics (NCES) (2018), tabla 322.10.

Para salir de la crisis y de su pérdida de liderazgo, Estados Unidos profundizó el proyecto de la economía digital, como algunos autores habían propuesto (Krugman, 2012; Pollin *et al.*, 2014). Para ello era necesario contar, tanto en calidad como en cantidad, con una fuerza laboral de alta especialización cuyas habilidades se relacionaran con las llamadas profesiones STEM. Sin embargo, el país enfrentaba problemas en el sector educativo: por un lado, las carreras con mayor número de egresados se concentraban en cinco grandes campos: Negocios, Ciencias Sociales e Historia, Salud y Ciencias Clínicas, Psicología y Educación, y en las profesiones STEM (*science, technology, engineering, math*), en donde se mostraba el menor interés.

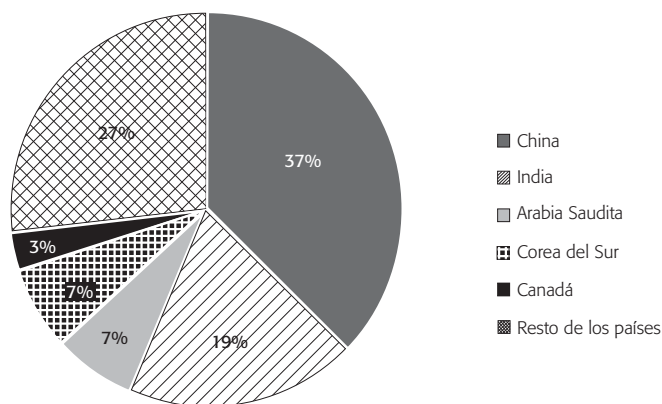
Por otro lado, esta población enfrenta el problema de la baja eficiencia terminal, pues sólo cerca del 35 por ciento de los jóvenes que ingresaron en 2009 a la universidad consiguieron su grado en 2013, es decir, en el tiempo establecido por el programa educativo de cuatro años.

Etnicidad	Colegios públicos %	Colegios privados %
Total	34.80	13.90
Blancos	38.50	21.30
Negros	18.10	7.60
Asiáticos	43.30	35.10
Hispanos	25.30	18.10
Indígenas estadunidenses	19.80	10.20

Fuente: Elaboración propia, con datos del NCES (2018), tabla 326.20.

Ésta es una de las razones por la que los estudiantes internacionales se han convertido en una fuente importante de talentos. Hacia 1980 se registraba la entrada de poco más de 286 000 estudiantes, cifra que se incrementó hasta alcanzar cerca de 1.1 millones de estudiantes en 2017, realidad que convierte a Estados Unidos en el principal receptor de estudiantes foráneos con casi el 24 por ciento del total mundial (Zong *et al.*, 2018). Su principal país de origen es China, seguido por India, tal como se observa en la gráfica 11.

Gráfica 11
PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LOS ESTUDIANTES INTERNACIONALES
EN ESTADOS UNIDOS, 2015-2016



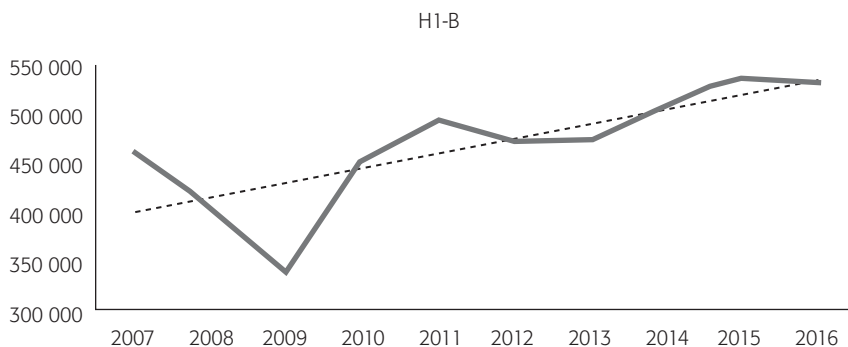
Fuente: Elaboración propia, con base en datos de Open Doors (IIE, 2016).

Los alumnos extranjeros en Estados Unidos se han visto favorecidos por la instrumentación de una serie de medidas cuyo objetivo es flexibilizar las políticas migratorias. Por ejemplo, durante 2007 se promovieron cambios para agilizar la emisión de visas destinadas a estudiantes, se otorgaron más becas y se facilitó el tránsito hacia el mercado laboral, con lo cual se incrementó la retención (Walker, 2007). Sobre este último punto, el Servicio de Inmigración y Ciudadanía del gobierno de Estados Unidos realizó algunos ajustes sobre la visa para ingresar a estudiar. En primer lugar, se informó que durante el primer año académico no se permite al estudiante extranjero trabajar fuera del campus; a partir del segundo año sí se puede, pero bajo el esquema denominado *optional practical training* (OPT), el cual debe estar vinculado con su área de estudio, y una vez que se han concluido los estudios es posible extender este permiso hasta por veinticuatro meses, en el caso de los egresados de las carreras STEM (USCIS, 2018). Esto explica por qué el número de autorizaciones se incrementó considerablemente, pues si bien en 2008 se registraron cerca de 79 877, en 2016 la cifra fue de 257 064; de hecho, se considera que este permiso es una puerta de entrada que facilita la obtención de la visa de trabajo para migrantes calificados denominada “H1B” (Korn, 2018). Cerca del 45 por ciento de quienes lograron sus grados tuvieron la posibilidad de ampliar su estadía por medio de una visa de trabajo en la misma zona metropolitana donde se ubicaba la universidad en la que habían estudiado (Zong *et al.*, 2018), con lo que se incrementó la retención del talento internacional.

ESTADOS UNIDOS: IMÁN DEL TALENTO MUNDIAL. CHINA E INDIA, POR ENCIMA DE MÉXICO

Desde finales del siglo xx, los migrantes calificados empezaron a incrementar su importancia numérica en Estados Unidos. En esta dirección, lo que ha llamado la atención es que, a diferencia de lo sucedido en otras crisis en las que prácticamente se cerraban las puertas a todos los migrantes, en la actual crisis financiera la migración calificada mantuvo un comportamiento relativamente estable, lo cual se constata al analizar la emisión de las visas otorgadas a este tipo de migrantes bajo las categorías H1B, las cuales se entregan sólo a personas con educación superior; L1, que se destinan a las transferencias intracompañías de trabajadores con estudios avanzados, y O1, que se adjudican a *individuos* con logros reconocidos o habilidades extraordinarias (véanse las gráficas 12, 13 y 14).

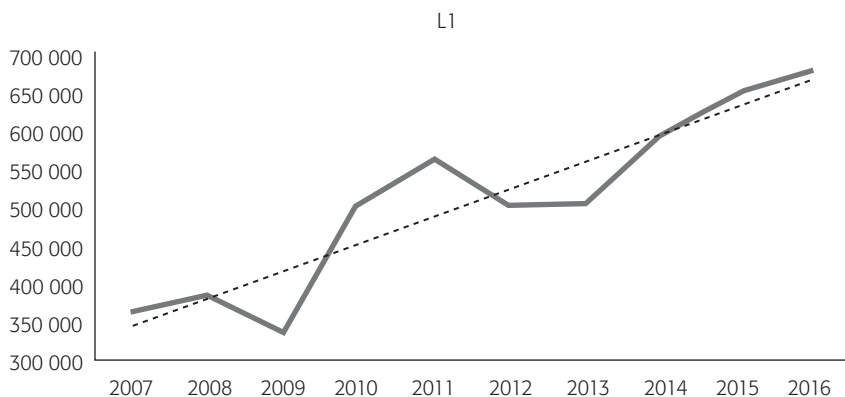
Gráfica 12
VISAS H1B OTORGADAS, 2007-2016
VALORES ABSOLUTOS



Fuente: Elaboración propia, con datos del U. S. Department of Homeland Security (2018), base de datos "Nonimmigrant Admissions by Class of Admission" (varios años).

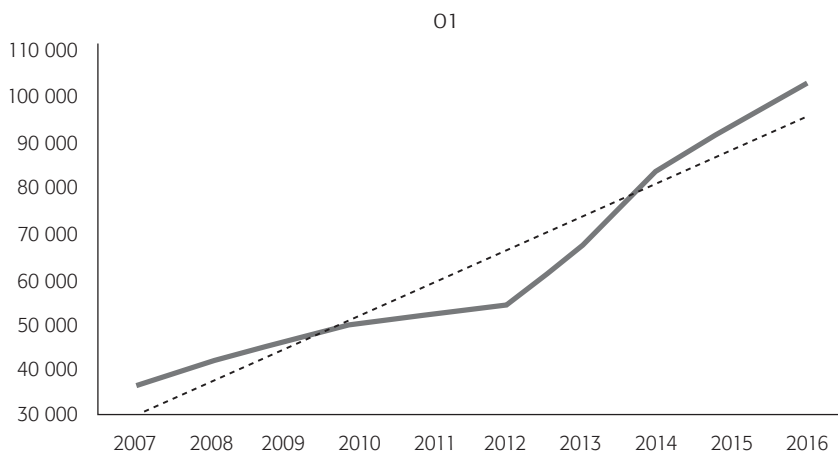
El mercado laboral estadounidense requiere del aporte de los inmigrantes calificados, pues las tasas de desempleo en las ocupaciones relacionadas con las profesiones STEM son muy bajas, sobre todo si se comparan con las que requieren menores grados de formación, como la construcción, la agricultura o las manufacturas (véase el cuadro 3). No hay contingentes internos para cubrir las demandas laborales, lo que explica el incremento de los flujos migratorios calificados, apuntalando a Estados Unidos como el más importante receptor mundial de talentos (Economist Intelligence Unit, 2015).

Gráfica 13
VISAS L1 OTORGADAS, 2007-2016
VALORES ABSOLUTOS



Fuente: Elaboración propia, con datos del U. S. Department of Homeland Security (2018), base de datos "Nonimmigrant Admissions by Class of Admission" (varios años).

Gráfica 14
VISAS O1 OTORGADAS, 2007-2016
VALORES ABSOLUTOS



Fuente: Elaboración propia, con datos del U. S. Department of Homeland Security (2018), base de datos "Nonimmigrant Admissions by Class of Admission" (varios años).

En general, todos los sectores presentan una importante reducción en sus niveles de desempleo, como resultado de la estrategia seguida por Estados Unidos para enfrentar la crisis. Distinta realidad viven los países europeos, cuyos niveles de desempleo

se han mantenido peligrosamente elevados. Parece confirmarse lo señalado por diversos autores, en el sentido de que es altamente positivo invertir en y promover las innovaciones, la tecnología y las energías verdes para salir de las crisis, porque al mismo tiempo generan empleos de menor calificación, como ocurre con Microsoft, que por cada puesto interno crea 5.8 trabajos para el resto de la economía (Pope, 2012).

Cuadro 3
TASAS DE DESEMPLEO POR TIPO DE OCUPACIÓN
EN ESTADOS UNIDOS, 2009-2017

Ocupaciones	Tasas de desempleo								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Administración, profesionistas y ocupaciones relacionadas	4.6	4.7	4.5	4.1	3.6	3.1	2.5	2.5	2.2
Administración, negocios y operaciones financieras	4.9	5.1	4.7	4.0	3.5	2.9	2.4	2.5	2.2
Profesionistas y ocupaciones relacionadas	4.4	4.5	4.3	4.2	3.6	3.2	2.6	2.5	2.3
Ocupaciones en matemáticas y ciencias de la computación	5.2	5.2	4.1	3.6	3.6	2.7	2.6	2.5	2.4
Ocupaciones en ingeniería y arquitectura	6.9	6.2	5.1	4.2	3.5	3.1	2.6	2.5	2.4
Practicantes del cuidado de la salud y técnicos	2.3	2.5	2.7	3.0	2.3	2.1	1.7	1.5	1.4
Ocupaciones en servicios en general	9.6	10.3	9.9	9.1	8.6	7.3	6.7	5.8	5.4
Ocupaciones relacionadas con la preparación y servicios en alimentos	11.6	12.4	11.8	10.3	9.7	8.5	7.9	6.8	6.4
Limpieza y mantenimiento de jardines y edificios	12.1	12.8	11.7	11.0	10.7	8.7	7.8	6.9	6.2
Construcción, mantenimiento, reparación, instalación y recursos naturales	15.6	16.1	13.3	11.5	9.8	8.0	7.2	6.4	6.0
Agricultura, pesca y recursos forestales	16.2	16.3	15.3	14.4	11.4	11.6	10.9	10.4	8.7
Construcción y extracción	19.7	20.1	16.6	14.4	12.5	9.6	8.4	7.2	7.1
Ocupaciones en las manufacturas	14.7	13.1	11.2	9.3	8.7	7.0	5.7	5.7	4.9
Tasa de desempleo general	9	10	9	8	7	6	5	5	4

Fuente: Elaboración propia, con datos del Bureau of Labor Statistics (s. a.), varios años.

Los flujos de migración provenientes del sur y del este de Asia han adquirido enorme importancia en comparación con los migrantes mexicanos, tal como se observa en el cuadro 4, en el cual se evidencia un incremento sustancial a partir del 2006.

Cuadro 4 FLUJO DE MIGRANTES POR REGIÓN DE NACIMIENTO Y FECHA DE LLEGADA A ESTADOS UNIDOS VALORES ABSOLUTOS					
Origen	Antes de 1990	1990-1999	2000-2005	Después de 2005	Total a 2015
México	3 940 447	3 571 044	2 659 378	1 318 518	11 576 253
Sur y este de Asia	3 659 154	2 567 219	1 749 293	2 468 236	11 615 903
Fuente: Elaboración propia, con información de López y Radford (2017).					

En el cuadro 5 se observa que los países analizados (China, India y México), no figuraban en 1996 entre los diez principales destinatarios de visas H1B; sin embargo, hacia 2016 ya tenían una participación muy destacada, si bien México ocupa sólo la cuarta posición, con montos mucho menores (17 626) que los que presentan China e India (42 897 y 269 262 respectivamente). Se confirma nuestra tesis, en el sentido de que los migrantes responden a las necesidades de los mercados laborales, que actualmente requieren personal calificado, talentos que reciben las visas H1B, en un proceso congruente con la dinámica de Estados Unidos en la economía digital.

La política migratoria de Estados Unidos gira en torno al otorgamiento de visas que distinguen diversos niveles de calificación y tipo de profesiones. Por ejemplo, las visas de trabajadores calificados H1B se orientan a individuos que cuentan con estudios de nivel superior o posgrados; este tipo de visas se otorga por un periodo de tres años, y puede extenderse hasta por siete más. Vale la pena destacar que se trata de permisos de trabajo temporales y que sólo en contadas ocasiones obtienen la residencia permanente. Esto permite a las empresas contratantes tener importantes ahorros en relación con los beneficios que las leyes laborales otorgan, como la antigüedad, pues aun cuando esos talentos son cotizantes a través de los impuestos, no pueden beneficiarse de ello cuando retornan a sus países.

Cuadro 5
VISAS H1B EMITIDAS POR ESTADOS UNIDOS, POR PAÍS (1996, 2016)
VALORES ABSOLUTOS

Posición	País	1996	País	2016
1	Reino Unido	1 900	India	269 262
2	Francia	495	Canadá	56 932
3	Canadá	481	China	42 897
4	Alemania	437	México	17 626
5	Italia	370	Francia	10 023
6	Australia	290	Corea del Sur	8 445
7	Rusia	225	Alemania	6 616
8	Japón	220	Brasil	6 143
9	España	198	Italia	5 925
10	Países Bajos	179	Japón	4 965

Fuente: Elaboración propia, con datos del U. S. Department of Homeland Security (2018), base de datos "Nonimmigrant Admissions by Class of Admission" (varios años).

Es importante señalar que existen diferencias en los niveles educativos entre los migrantes del sur y el este de Asia respecto de los mexicanos. Los primeros poseen, en mayor medida, grados académicos de nivel universitario (graduados de *college*) y de posgrado (el 51 por ciento), mientras que en el caso de la migración mexicana sólo el 6 por ciento cuenta con esos niveles educativos, y el 38 por ciento tiene niveles educativos muy bajos (véase el cuadro 6).

Cuadro 6
MIGRANTES POR REGIÓN DE NACIMIENTO Y NIVEL EDUCATIVO
EN ESTADOS UNIDOS (POBLACIÓN DE 25 AÑOS Y MÁS), 2015

	Menos del 9° grado	9° a 12° grado	Graduado de <i>high school</i>	<i>College</i> trunco	Graduado del <i>college</i>	Grados superiores	Total (100%)
Todos los nativos	2.7	6.7	28.6	31.1	19.5	11.4	178 890 929
Todos los extranjeros	18.8	10.4	22.4	18.7	17.1	12.6	37 639 743
México	37.9	18.7	24.8	12.4	4.6	1.6	10 178 076
Sur y este de Asia	9.4	5.8	16.1	17.5	28.7	22.5	10 070 021

Fuente: Elaboración propia, con información de López y Radford (2017).

El comportamiento observado respecto de la emisión de visas para cada país es congruente con el tipo de tareas que desempeñan los migrantes tanto mexicanos como del sur y este de Asia. Estos últimos laboran en ocupaciones que requieren mayores niveles educativos (cerca del 42 por ciento), como administración y negocios (el 16.1 por ciento); ciencias e ingenierías (un 15.3 por ciento) y ciencias de la salud (el 10.7 por ciento); mientras que, en el caso de los mexicanos, la mayoría se concentra en construcción y extracción, con un 15.7 por ciento; instalación, reparación y producción, con el 15.2 por ciento, y en actividades de limpieza y mantenimiento, con un 13.6 por ciento (cuadro 7).

Cuadro 7		
PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN EMPLEADA EN ESTADOS UNIDOS POR TIPO DE OCUPACIÓN, SEGÚN REGIÓN DE ORIGEN, 2015 (POBLACIÓN INMIGRANTE RESIDENTE DE 16 AÑOS Y MÁS QUE HA TRABAJADO LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS)		
Grupo ocupacional	Región de nacimiento	
	México	Sur y este de Asia
Administración y negocios	4.9	16.1
Ciencia e ingeniería	1.0	15.3
Servicios legales, sociales y comunitarios	0.6	1.6
Educación, artes y medios de comunicación	2.3	7.0
Cuidados de la salud	2.2	10.7
Servicio y preparación de alimentos	10.9	6.6
Limpieza y mantenimiento	13.6	2.5
Otros servicios	3.8	6.6
Ventas	6.3	9.8
Apoyo administrativo y oficinas	6.7	9.2
Agricultura, pesca y recursos forestales	6.4	0.3
Construcción y extracción	15.7	1.2
Instalación, reparación y producción	15.2	8.2
Transportes y transporte de materiales	9.1	3.7
Ejército	< 0.05	0.1
Total (100%)	8 463 372	8 060 969
Fuente: Elaboración propia, con información de López y Radford (2017).		

ESTRATEGIAS DE LOS PAÍSES DE ORIGEN ANTE LA SALIDA DE SUS TALENTOS

China e India, dos de los países más poblados del mundo, están jugando un importante papel en la economía global. Presentan un crecimiento económico que ha llamado la atención por sus números crecientes; se vieron ligeramente afectados con la crisis de 2007-2008, pero experimentaron una rápida recuperación entre 2009 y 2011: China creció en promedio a tasas cercanas al 10 por ciento e India al 9 por ciento (Nagraj, 2016). También destacan por el gran esfuerzo que realizan para capacitar a sus recursos humanos, lo que puede comprobarse al analizar la cantidad de estudiantes chinos e indios que cursan sus carreras en Estados Unidos, país que posee ocho de las diez universidades más prestigiosas a nivel mundial (Smith, 2016). Buena parte de esos estudiantes se queda en Estados Unidos, y lo mismo ha sucedido con los trabajadores migrantes calificados que reciben la mayoría de las visas de los programas temporales.

Ante esta situación, no resulta extraño que estos países generen estrategias para tratar de frenar la pérdida de sus talentos. China está buscando traer a sus migrantes de vuelta a través del proyecto conocido como “Plan de Mil Talentos”, puesto en marcha en 2008, cuyo objetivo es identificar y lograr el regreso de académicos y profesionales destacados, a los que se les ofrecen empleos en las empresas del Estado, las universidades o en los gobiernos estatales con sueldos más competitivos, exenciones fiscales, ayudas para la vivienda y para la escolarización de los hijos. Orientación que se reforzaría con las palabras del presidente Xi Jinping en 2013, al advertir que “Hay que apoyar que la gente vaya a estudiar fuera, pero aún más si cabe su retorno a China” (Fontdeglória, 2017). Esta estrategia ha brindado buenos resultados, pues de acuerdo con estadísticas del Ministerio de Educación chino, en 2012 se registró el retorno de 272 900 estudiantes, lo cual representa un incremento de un 46.75 por ciento respecto del 2011 (United Nations, 2017).

A diferencia de China, India no está llevando a cabo políticas con la finalidad de buscar el retorno de su diáspora calificada y el gobierno ha delegado esa función a los mecanismos del mercado laboral indio. La posible explicación de por qué no llevan a cabo este tipo de acciones se debe a que en ese país existen elevadas tasas de desempleo y de pobreza en comparación con China, pues el gobierno indio ha establecido su prioridad en los programas orientados a las remesas que reciben. Esto se ejemplifica con el evento anual que se organiza a partir de 2003, “The Pravasi Bharatiya Divas”, al cual asiste el presidente y el resto de autoridades indias de primer nivel. En dicha reunión el punto de debate siempre gira en torno a cómo y en qué invertir los grandes montos de los recursos que envían sus migrantes. Otra estrategia impulsada en 2004 fue la que se conoce como “Know India Program”, la cual celebra una

conferencia anualmente y está dedicada a los jóvenes talentos indios en el exterior, a los que se les otorga un reconocimiento por sus logros económicos o científicos (Giordano y Terranova, 2012).

Sin embargo, se ha debatido la propuesta de imponer el “impuesto Bhagwati” con la finalidad de que todos los trabajadores calificados de nacionalidad india que se encuentran fuera de su país paguen un impuesto por un periodo de diez años para compensar la pérdida de recursos para la economía india; esto con la finalidad de que cumplan su obligación con el pueblo indio en el caso de haber recibido financiamiento público en su educación y como un mecanismo para compensar la desigualdad de oportunidades entre ellos y sus compatriotas no migrantes (Dumitru, 2012). Esta medida a todas luces es violatoria del derecho humano a la libre movilidad y que, sin embargo, se ha llegado a debatir en el gobierno indio; otro tipo de propuesta considera imponer dicha carga fiscal directamente a los gobiernos receptores (Wilson, 2007).

En el caso de México, las políticas orientadas al retorno de talentos recaen exclusivamente en el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología; a través de su programa de repatriación y retención de talento, el gobierno de la república ha logrado hacer retornar a 1 386 investigadores entre 2007 y 2014 (Sánchez, 2015); estos resultados son bastante limitados, pues se calcula que la diáspora calificada mexicana ha crecido de manera acelerada, pasando de 411 000 en el año 2000 a 1 015 000 en 2012, cifras que colocan a México como el primer exportador de talentos en América Latina y en el sexto a escala mundial (IME, 2016).

REFLEXIONES FINALES

Nuestra propuesta es que tanto Estados Unidos, potencia dominante, así como una parte significativa de los países desarrollados, requerirán los aportes de migrantes altamente calificados, pues enfrentan obstáculos estructurales similares. Entre ellos señalamos las dificultades demográficas, una de cuyas consecuencias es el envejecimiento de la población, que afecta a los mercados laborales. También los conflictos en el sector educativo, cuya escasez de profesionistas en carreras clave para la economía digital repercute negativamente en la posibilidad de continuar con los proyectos de desarrollo. Ambos fenómenos son de difícil solución tanto en el corto plazo como en forma endógena. En este escenario, la migración altamente calificada se convierte en una solución idónea ante la escasez de personal especializado nativo en los países receptores.

Bajo este contexto, planteamos la posibilidad nada remota de que el mundo enfrente una competencia internacional por los talentos internacionales, en la medida en que se trata de un recurso escaso, lo que tendrá repercusiones para los propios

trabajadores migrantes, así como para sus países de origen. Ante este escenario probable, se vislumbran dos rutas viables: una es que los países de origen se decidan a transformar sus sociedades y economías para que absorban a su población capacitada y le permitan desempeñar un papel competitivo en el concierto mundial de la economía digital y de la ya muy próxima cuarta revolución industrial; la otra sería que dichas naciones sean incapaces de llevar a cabo los cambios señalados y, en consecuencia, se mantenga la asimetría y se profundice su papel de expulsores de recursos humanos y receptores de bienes extranjeros. De esta manera, la migración calificada se convertirá en una forma de subvención o “donativo-contribución” del que se beneficiarán los países receptores, perpetuándose los desequilibrios históricos. Los casos de China, India y México presentados en este trabajo, tienen elementos de gran valor, pues aportan reflexiones novedosas a un fenómeno que se complejiza cada vez más. Es evidente que no existen los determinismos económicos o sociales, ya que se superan en la medida en que los Estados ponen en marcha políticas deliberadas de desarrollo que cambian el destino de los países.

Éste es un momento clave, pues se trata de una coyuntura mundial en la que la migración cumple un papel central para los Estados receptores, lo que debe ser usufructuado por los países de origen para realizar los cambios económicos, políticos y sociales que les permitan reducir las asimetrías históricas, y alcanzar el objetivo de convertir a la migración en una opción, no en una necesidad.

FUENTES

ALARCÓN, RAFAEL

2012 “El debate sobre la migración cero”, *Letras Migratorias*: 1-9, en <http://www.omi.gob.mx/work/models/omi/Resource/821/1/images/Newsletter_Alarcon_Rafael_10_12_2012.pdf>, consultada el 11 de junio de 2018.

ARAGONÉS, ANA MARÍA

2012 “¿Migración cero?”, *La Jornada* (9 de octubre), en <<http://www.jornada.unam.mx/2012/10/09/opinion/021a1pol>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

ARAGONÉS, ANA MARÍA y UBERTO SALGADO

2013 “La crisis y la economía del conocimiento en Estados Unidos. Su impacto en la política migratoria”, *Norteamérica*, vol. 8, no. 2 (julio-diciembre): 71-104, en <<http://www.scielo.org.mx/pdf/namerica/v8n2/v8n2a3.pdf>>, consultada el 8 de junio de 2018.

BALAKRISHNAN, RAVI, DAO MAI CHI, JUAN SOLÉ y JEREMY ZOOK

2015 “Recent U.S. Labor Force Dynamics: Reversible or Not?”, *International Monetary Fund (IMF) Working Papers*, vol. 15, no. 76 (abril): 1-29, en <www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp1576.pdf>, consultada el 27 de mayo de 2018.

BANCO MUNDIAL

2018 “Tasa de fertilidad total (nacimientos por cada mujer)”, en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/sp.dyn.tfrt.in?locations=mx>>.

BATALOVA, JEANNE, MICHAEL FIX y JAMES D. BACHMEIER

2016 “Untapped Talent: The Costs of Brain Waste among Highly Skilled Immigrants in the United States”, *Migration Policy Institute*, en <<https://www.migrationpolicy.org/research/untapped-talent-costs-brain-waste-among-highly-skilled-immigrants-united-states>>, consultada el 20 de mayo de 2018.

BUREAU OF LABOR STATISTICS

s. f. “Labor Force Statistics from the Current Population Survey”, *Databases, Tables and Calculators by Subject*, en <<https://www.bls.gov/data/>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

CAVE, DAMIEN

2011 “For Mexicans Looking North, a New Calculus Favors Home”, *The New York Times*, en <<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/interactive/2011/07/06/world/americas/immigration.html>>, consultada el 13 de abril de 2018.

CHISHTI, MUZAFFAR y FAYE HIPSMAN

2015 “In Historic Shift, New Migration Flows from Mexico Fall below those from China and India”, *Migration Policy Institute* (21 de mayo), en <<https://www.migrationpolicy.org/article/historic-shift-new-migration-flows-mexico-fall-below-those-china-and-india>>, consultada el 13 de febrero de 2018.

DUMITRU, SPERANTA

2012 “Skilled Migration: Who Should Pay for What? A Critique of the Bhagwati Tax”, *Diversities*, vol. 14, no. 1: 99-117, en <<http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002181/218151e.pdf#218278>>, consultada el 2 de enero de 2018.

DURAND, JORGE

- 2011 “Migración a la baja”, *La Jornada* (17 de julio), en <<http://www.jornada.unam.mx/2011/07/17/opinion/019a2pol>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT

- 2015 “The Global Talent Index Report: The Outlook to 2015”, en <http://www.globaltalentindex.com/pdf/heidrick_struggles_global_talent_report.pdf>, en consultada el 3 de febrero de 2018.

FEDERAL RESERVE BANK OF SAINT LOUIS, FEDERAL RESEARCH ECONOMIC DATA (FRED)

- s. f. “Age Dependency Ratio: Older Dependents to Working-Age Population for the United States”, en <<https://fred.stlouisfed.org/series/SPPOPDPNDOLUSA>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

FONTDEGLÓRIA, XAVIER

- 2017 “El talento chino regresa a casa”, *El País* (29 de marzo), en <https://elpais.com/internacional/2017/03/29/actualidad/1490776143_496834.html>, consultada el 27 de mayo de 2018.

FUENTES, MARIO LUIS

- 2018 “México social: el salario está peor que hace 25 años”, *Excélsior*, en <<http://www.excelsior.com.mx/nacional/mexico-social-el-salario-esta-peor-que-hace-25-anos/1235973#imagen-1>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

GARCÍA-ZAMORA, RODOLFO

- 2012 “Cero migración: declive de la migración internacional y el reto del empleo nacional”, *Migraciones internacionales*, vol. 6, no. 4 (julio-diciembre): 273-283, en <<http://www.redalyc.org/pdf/151/15123089009.pdf>>, consultada el 25 de abril de 2018.

GASPAR, SELENE y MÓNICA CHÁVEZ

- 2016 “Migración mexicana altamente calificada: 1990-2013”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 47, no. 185, abril-junio, pp. 81-110, en <<https://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.04.002>>, consultada el 7 de mayo de 2018.

GIORDANO, ALFONSO y GIUSEPPE TERRANOVA

- 2012 “The Indian Policy of Skilled Migration: Brain Return Versus Diaspora Benefits”, *Journal of Global Policy and Governance*, vol. 1, no. 1 (diciembre): 17-28, en <<https://doi.org/10.1007/s40320-012-0002-3>>, consultada el 7 de mayo de 2018.

INSTITUTO DE LOS MEXICANOS EN EL EXTERIOR (IME)

- 2016 “México, uno de los países con más altos índices de migración calificada” (1° de junio), en <<https://www.gob.mx/sre/articulos/mexico-es-uno-de-los-paises-con-mas-altos-indices-de-migracion-calificada?idiom=es>>, consultada el 1 de junio de 2018.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

- 2017 “Información de migración internacional con datos de la ENOE [Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo] durante 2015”, boletín de prensa no. 41/17, en <http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/especiales/especiales2017_01_02.pdf>, consultada el 13 de mayo de 2018.

JENSEN, ERIC B. *et al.*

- 2015 “The Place-of-Birth Composition of Immigrants to the United States: 2000 to 2013”, en <https://www.census.gov/content/dam/Census/newsroom/press-kits/2015/china_paa_v14.pdf>, consultada el 15 de mayo de 2018.

KORN, MELISSA

- 2018 “Program Allowing Foreign Students to Work in U. S. Has Grown Rapidly”, *The Wall Street Journal*, en <<https://www.wsj.com/articles/program-allowing-foreign-students-to-work-in-u-s-has-grown-rapidly-1525960800>>, consultada el 20 de mayo de 2018.

KRUGMAN, PAUL

- 2012 “El estímulo del iPhone”, *El País* (15 de septiembre), en <https://elpais.com/economia/2012/09/14/actualidad/1347641376_523817.html>, consultada el 10 de mayo de 2018.

LÓPEZ, GUSTAVO y JYNNAH RADFORD

- 2017 “Facts on U. S. Immigrants, 2015”, Pew Research Center, *Hispanic Trends* (3 de mayo), en <<http://www.pewhispanic.org/2017/05/03/facts-on-u-s-immigrants-current-data/>>, consultada el 2 de mayo de 2018.

MATTHEW, NITCH SMITH

- 2016 “The 24 Most Prestigious Universities in the World, According to Times Higher Education”, *Bussines Insider*, en <<http://uk.businessinsider.com/the-24-best-universities-in-the-world-by-reputation/#11-university-of-chicago--236-14>>, consultada el 1 de junio de 2018.

MONTE, LINDSAY M. y RENE R. ELLIS

2014 “Fertility of Women in the United States: 2012”, United States Census Bureau, en <<https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p20-575.pdf>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

NAGRAJ, R.

2016 “China’s and India’s Economic Performance after the Financial Crisis: A Comparative Analysis”, *Political Economy of Emerging Market Countries: The Challenges of Developing More Humane Societies*, Indira Gandhi Institute of Development Research, 30 de diciembre de 2016 a 7 de enero de 2017, Princeton University, p. 18, en <http://ncgg-new.princeton.edu/file/406/download?token=5utS_iIp>, consultada el 10 de mayo de 2018.

NATIONAL CENTER FOR EDUCATION STATISTICS (NCES)

2018 “Undergraduate Degree Fields”, *The Condition of Education*, en <https://nces.ed.gov/programs/coe/indicator_cta.asp>, consultada el 10 de mayo de 2018.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

s. f. “Real Minimum Wages”, en <<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=rmw>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

PASSEL, JEFFREY S. y D’VERA COHN

2016 “Size of U. S. Unauthorized Immigrant Workforce Stable after the Great Recession” (3 de noviembre), *Pew Research Center*, en <http://assets.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/7/2016/11/02160338/LaborForce2016_final_11.2.16-1.pdf>, consultada el 10 de mayo de 2018.

PEW RESEARCH

s. f. “Center’s Hispanic Trends”, en <<http://www.pewhispanic.org/2014/04/29/2012-statistical-information-on-immigrants-in-united-states/>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

POLLIN, ROBERT

2012 *Back to Full Employment*, Cambridge, Mass., MIT Press.

POLLIN, ROBERT, HEIDI GARRETT-PELTIER, JAMES HEINTZ y BRACKEN HENDRICKS

2014 *Green Growth. A U. S. Program for Controlling Climate Change and Expanding Job Opportunities*, Center of American Progress-Political Economy Research Ins-

titute, en <<https://cdn.americanprogress.org/wp-content/uploads/2014/09/PERI.pdf>>, consultada el 1 de junio de 2018.

POPE, JUSTIN

2012 “College Costs: New Research Weighs the True Value of a College Education” (20 de agosto), *Huff Post*.

REPORT ON INTERNATIONAL EDUCATIONAL EXCHANGE

2016 *Open Doors*, en <<https://www.iie.org/Why-IIE/Announcements/2016-11-14-Open-Doors-Data>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

SÁNCHEZ, VERENISE

2015 “De la fuga al flujo de cerebros”, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (15 de mayo), en <http://conacytprensa.mx/index.php/sociedad/politica-cientifica/1473-de-la-fuga-al-flujo-de-cerebros?fb_comment_id=811884385546872_815882621813715#f28fed353468e8>, consultada el 1º de junio de 2018.

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (SEGOB), UNIDAD DE POLÍTICA MIGRATORIA

s. f. “Boletines estadísticos”, Unidad de Política Migratoria, Segob, en <http://www.politicamigratoria.gob.mx/es_mx/segob/Boletines_Estadisticos>, consultada el 10 de mayo de 2018.

UNITED NATIONS

s. f. “World Population Prospects, Population Division, Fertility Indicators”, en <<https://esa.un.org/unpd/wpp/Download/Standard/Fertility/>>.

2013 “China’s Return Migration and its Impact on Home Development”, en <<https://unchronicle.un.org/article/chinas-return-migration-and-its-impact-home-development>>, consultada el 1 de junio de 2018.

U. S. CITIZENSHIP AND IMMIGRATION SERVICES (USCIS)

2018 “Students and Employment”, en <<https://www.uscis.gov/working-united-states/students-and-exchange-visitors/students-and-employment>>, consultada el 27 de mayo de 2018.

U. S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY

s. f. “Immigration Data and Statistics”, en <<https://www.dhs.gov/immigration-statistics>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

WALKER, DAVID M.

2007 “Highlights of a GAO Forum. Global Competitiveness: Implications for the Nation’s Higher Education System”, U. S. Government Accountability Office, en <<https://www.gao.gov/products/GAO-07-135SP>>, consultada el 10 de mayo de 2018.

WILSON, JOHN DOUGLAS

2007 “Taxing the Brain Drain: A Reassessment of the Bhagwati Proposal” en Elias Dinopoulos *et al.*, eds., *Trade, Globalization, and Poverty*, Abingdon, Routledge, pp. 254-262.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION (WIPO)

2017 “World Intellectual Property Indicators 2017”, World Intellectual Property Organization Economics and Statistics Series, en <[https://doi.org/10.1016/0172-2190\(79\)90016-4](https://doi.org/10.1016/0172-2190(79)90016-4)>, consultada el 27 de mayo de 2018.

2007 “WIPO Report Reveals Changing Geography of Innovation with Highest Patenting Growth Rates in North East Asia”, en <https://www.wipo.int/presroom/en/articles/2007/article_0050.html>, consultada el 1 de junio de 2018.

ZONG, JIE, JEANNE BATALOVA y JEFFREY HALLOCK

2018 “Frequently Requested Statistics on Immigrants and Immigration in the United States”, Migration Policy Institute (8 de febrero), en <<https://www.migrationpolicy.org/article/frequently-requested-statistics-immigrants-and-immigration-united-states>>, consultada el 5 de abril de 2018.

La contratación temporal de trabajadores altamente calificados H-1B en Estados Unidos: surgimiento, evolución y condiciones actuales

Temporary Hiring of Highly Qualified H-1B Workers in the United States: Emergence, Evolution, and Current Conditions

PAZ TRIGUEROS LEGARRETA *

RESUMEN

La finalidad de este artículo es estudiar el programa de visas de trabajo temporal H-1B, la forma en la que surgió y sus transformaciones a través del tiempo, así como su diversidad y características actuales; los ataques de distintos sectores de la población, además de la contradictoria política del presidente Trump en relación con la contratación de trabajadores extranjeros calificados, y principalmente de la que se refiere a las visas H-1B, que han sido las más criticadas desde su creación en 1990.

Palabras clave: visas de trabajo temporal, migración calificada, cambios tecnológicos, política migratoria, visas H-1B.

ABSTRACT

This article examines the H-1B temporary work visa program, how it emerged, and its changes over time; its diversity and current characteristics; the attacks from different sectors of the population, as well as President Trump's contradictory policy regarding the hiring of qualified foreign workers and, mainly the H-1B visas, which have been the most criticized since their creation in 1990.

Key words: temporary work visas, highly skilled migration, technological changes, immigration policy, H-1B visas.

* Profesora-investigadora, Departamento de Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco (UAM-A), <ptl@correo.azc.uam.mx>.

INTRODUCCIÓN

Como ya ha sido mencionado en varios artículos de este número, la importación de trabajadores altamente calificados se ha incrementado notablemente en los últimos tiempos en la mayoría de los países desarrollados. Sin embargo, también en estos años se ha recurrido cada vez más a su utilización de manera temporal, durante sus años de mayor productividad, y sólo en algunos casos se les otorga la residencia definitiva.

Estados Unidos no es la excepción, y aunque sólo se implementó esta forma de contratación en la segunda mitad del siglo xx, es a partir de 1990 cuando sus números crecieron de manera sorprendente. Es justo ese año cuando se incorporan cambios relevantes, no sólo en términos cuantitativos, sino en relación con el tipo de trabajadores que se importan, la forma de contratación, las exigencias y las modalidades en las que pueden acceder a la residencia definitiva (*green card*).

Los cuestionamientos a este tipo de contrataciones siempre han estado presentes, pero con el advenimiento del presidente Trump se incrementaron, así como a los nuevos ordenamientos para modificarlos, como parte de su política de “America first”.

En este artículo pretendo realizar un seguimiento de la forma en que surgen estas visas para trabajadores calificados de manera temporal en Estados Unidos, ubicándolas en el contexto en el que aparecen, así como sobre sus principales transformaciones a través del tiempo, para terminar con los cuestionamientos más recientes y las modificaciones que se han instaurado desde la llegada de Trump a la presidencia.

LOS ANTECEDENTES DE LA CONTRATACIÓN DE TRABAJO CALIFICADO TEMPORAL EN ESTADOS UNIDOS

Debido a la amplitud de su territorio, Estados Unidos se caracterizó siempre por la atracción de extranjeros, principalmente europeos, para poblar el país y satisfacer los requerimientos laborales de su naciente industria. A la mayoría se les recibía como residentes y en pocos años se les otorgaba la ciudadanía. Sin embargo, existieron formas de importación mucho menos amistosas, como es el caso de los trabajadores orientales en California en las últimas décadas del siglo xix, y que finalmente fueron expulsados; de los inmigrantes mexicanos que eran recibidos de manera temporal para realizar trabajo agrícola o en la instalación de las vías férreas en la parte occidental del país, a los que nunca se les dio ningún documento de residencia y, sobre todo, de los africanos, que fueron llevados violentamente como esclavos. En general, había mucho rechazo a la contratación de trabajadores temporales, sobre todo por

parte de las organizaciones sindicales estadounidenses, por lo que ésta fue prohibida desde 1885 mediante la *Alien Contract Labor Law* (Jachimowicz y Meyers, 2002; Wong, 2010; Trigueros, 2015). Era usual que se admitieran extranjeros altamente calificados que huían de su país debido a las guerras, la persecución política o simplemente por motivos económicos. Se les recibía de manera definitiva y se les facilitaba su integración en universidades, centros de investigación y demás fuentes de trabajo.

Sin embargo, las cosas comenzaron a cambiar con la segunda guerra mundial y, sobre todo, a partir de la aprobación de la *McCarran-Walter Act* de 1952,¹ que por primera vez incluyó la contratación de trabajadores temporales. Se crearon para ello las visas “H”, que se dividieron en H-1 para trabajadores especializados y H-2 para aquellos que contaban con escasa calificación. En ese entonces no era necesario demostrar que no había trabajadores en Estados Unidos que pudieran ser perjudicados con la contratación de extranjeros, ni se estableció ningún tope en su número. Lo único que se exigía era que tanto el trabajo como el trabajador que ocupara ese puesto fueran temporales (Meyers, 2006: 4)².

De acuerdo con el Servicio de Inmigración y Naturalización (Immigration and Naturalization Service, INS), se consideraban como “trabajadores especializados” a aquellos extranjeros con cualidades y capacidades notables (*aliens of “distinguished merit and ability”*) que iban a Estados Unidos a realizar servicios de una naturaleza excepcional. La lista de actividades que incluía era muy variada. El *Anuario* del INS de 1978 registró 6838 inmigrantes aceptados en esta categoría, entre los que destacaban los músicos y compositores (el 20.4 por ciento) y las enfermeras registradas (16.4), seguidos por los atletas y actividades asociadas (5.7 por ciento), los ingenieros (2), los bailarines (2) y muchos más (USDOJ, 1980).

También llegaban trabajadores calificados temporales con otras visas de “no inmigrantes”, como “extranjeros de intercambio” o “transferidos intracompañías”.³

El número de visas H-1 emitidas fue aumentando en la década de los ochenta, de tal manera que, según los anuarios estadísticos del INS, pasaron de 16838 en 1978 a 114467 en 1991, último año en que funcionaron con la clasificación H-1, o sea, la de “*aliens of distinguished merit and ability*”. A partir de 1992 entraron en vigor las visas H-1B, a las que se definieron de una manera más precisa, como veremos más adelante, debido a las quejas sobre la forma en que se otorgaban, y que se hicieron más

¹ Esta ley también es importante porque estableció los dos pilares en los que se basa el sistema migratorio estadounidense: la reunificación familiar y la inmigración basada en el empleo.

² Esta exigencia fue suprimida por el Congreso en una ley de abril de 1970, con la finalidad de ampliar el abanico de opciones de contratación (Jachimowicz y Meyers, 2002; Wasem y Collver, 2001: 2 y 5; y Wasem, 2006, 2).

³ Esta categoría fue creada en la Ley del 3 de abril de 1970 (Jachimowicz y Meyers, 2002; Wasem y Collver, 2001: 2, 5; Wasem, 2006: 2).

especializadas en la medida en que avanzaban los cambios científicos y tecnológicos en los centros de investigación, universidades y empresas enfocadas a lo que, desde entonces, se conoce como STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas –*science, technology, engineering, mathematics*–). En una publicación anterior (Trigueros, 2012b) hago referencia a la que se ha llamado revolución científica y tecnológica (RCT), que ha dado lugar a la aplicación de nuevos conocimientos a los sistemas productivos;⁴ en este sentido, la mencionada RCT se distingue sobre todo por el hecho de que la ciencia precede a la tecnología, y ésta a la producción, razón por la cual la actividad científica se constituye como el prerrequisito directo para el avance de las fuerzas productivas, convirtiendo en obsoletas a las técnicas anteriores (Corona, 1991).

Cuadro 1		
TRABAJADORES EXTRANJEROS CON CUALIDADES Y CAPACIDADES NOTABLES, 1978		
	H-1	Trabajadores extranjeros con cualidades y capacidades notables (%)
Total	16 838	100.0
Músicos y compositores	3 431	20.4
Enfermeras acreditadas	2 744	16.3
Atletas y actividades asociadas	955	5.7
Bailarines	406	2.4
Ingenieros	335	2.0
Ciencias de la vida y físicas	254	1.5
Médicos, dentistas y trabajadores relacionados	197	1.2
Profesores de universidades y de <i>colleges</i>	193	1.1
Pintores y escultores	162	1.0
Profesores no universitarios	157	0.9
Investigadores	145	0.9
Especialistas en cómputo	30	0.2
Otros*	7 829	46.5
* Otros incluye una gran diversidad de actividades, que van desde profesionistas y administradores hasta empleados, artesanos y pasteleros, aunque todos en muy pequeñas cantidades. Fuente: USDOJ (1986).		

⁴ Según Corona, esta revolución incluye cuatro procesos diferentes: la *cibernetización*, que se refiere a la re-actualización de la información mediante centros de control por computadora; la *quimización*, por la cual la materia prima es transformada de manera continua; la *biotecnología*, que se enfoca en la utilización de microorganismos para la transformación de las materias, y la *aplicación de los procesos energéticos* (Corona, 1991: 18-21).

Ante este panorama, se imponía un cambio en la legislación migratoria que incorporara las nuevas exigencias, para que la Unión Americana no quedara atrás de otros países que ya estaban adaptando sus regulaciones en la materia en ese sentido. Aunque ya en 1989 se habían modificado las visas H-1,⁵ fue con la *Immigration Act* de 1990 que el Congreso respondió de una manera integral a las nuevas exigencias.

LA IMPORTANCIA DE LA *LEY DE INMIGRACIÓN DE 1990* (*IMMACT 1990*)

A diferencia de la ley llamada IRCA (*Immigration Reform and Control Act*) de 1986, cuya finalidad era resolver el problema de la migración indocumentada, principalmente de personas con baja calificación, la ley de 1990 buscaba un nuevo esquema migratorio que modificara las bases del sistema establecido en 1952, que daba prioridad a la reunificación familiar. Con ella se intentaba brindar mayor atención al otro pilar del sistema migratorio: la migración laboral, y así responder a las exigencias de los distintos tipos de empleadores, con la finalidad de evitar que el país también quedara rezagado en esa materia. Es por ello que se incrementó la proporción de inmigrantes que podían ser aceptados bajo la modalidad de requerimientos laborales, que pasó del 10 por ciento del total anual, al 21 por ciento (lo que significaba aumentar de cincuenta y cuatro mil a ciento cuarenta mil personas anualmente) (Alarcón, 2000: 2).

Se estableció un sistema de preferencias de contratación en el que la primera se destinaba a trabajadores con habilidades extraordinarias en distintas ramas del conocimiento, el arte y el deporte (cuarenta mil); la segunda preferencia, a personas con grados avanzados o habilidades excepcionales en las ciencias, artes o negocios (cuarenta mil), y la tercera a profesionistas con, cuando menos, el título de licenciatura, y a trabajadores calificados (treinta mil), lo que sumaba ciento diez mil *green cards* para personal altamente calificado (Alarcón, 2000: 4; Mehta, 2004; Trigueros, 2012b).

Sin embargo, estas visas eran insuficientes para atender las necesidades del capital, por lo que se recurrió al uso intensivo de permisos de trabajo temporal, que habían sido tan rechazados desde principios del siglo xx puesto que iban en contra de la filosofía de inmigración tradicional. Algunas de estas visas fueron creadas para este fin y otras, ya existentes, simplemente fueron modificadas. Con ellas se buscaba probar a los trabajadores antes de darles la residencia definitiva y seleccionar

⁵ El principal cambio fue la creación de la categoría H-1A, a la que se puso el nombre *nursing relief*, para atender la creciente escasez de enfermeras altamente preparadas, mientras que los demás migrantes especializados entrarían como H-1B (Meyers, 2006: 4).

únicamente a los que se adaptaran mejor a los requerimientos del país y de los empresarios. Por este motivo, se estableció el llamado “intento dual”, que se refería al derecho que tienen estos trabajadores de solicitar simultáneamente una visa permanente, por lo que no se les exigía, como en otras visas temporales, demostrar que cuentan con residencia en su país de origen.

Cuadro 2
SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA ASIGNAR VISAS
A INMIGRANTES CALIFICADOS

Prioridad	Descripción	Número de visas
1	Personas con habilidades extraordinarias en ciencias, artes, educación, negocios o atletismo; profesores e investigadores, y ciertos ejecutivos y administradores de corporaciones multinacionales	40 000
2	Inmigrantes con grados avanzados o habilidades excepcionales en ciencias, artes o negocios	40 000
3	Profesionistas con licenciatura, y trabajadores calificados y no calificados (en ambos casos con un mínimo de dos años de experiencia).*	40 000
4	Inmigrantes especiales como ministros o trabajadores religiosos y empleados del gobierno de Estados Unidos en el extranjero	10 000
5	Inversionistas que establecieran nuevas empresas e invirtieran entre 500 000 y 3 000 000 de dólares.	10 000

* Aunque la tercera preferencia incluía a los trabajadores no calificados, sólo se les asignaba la cuarta parte: 10000.
Fuentes: Alarcón (2000: 4); Mehta (2004); Trigueros (2012b).

Las visas que han atraído más la atención de empleadores, gobierno y demás interesados en el tema son las H-1B para científicos y técnicos especializados. Para que cumplieran con las nuevas expectativas, se definieron mejor sus requerimientos y se ampliaron las exigencias de contratación, al especificar que sólo se asignarían a trabajadores que desempeñaran las consideradas “ocupaciones especializadas”, lo que significaba la aplicación teórica y práctica de un cuerpo de conocimientos especializados, por lo que usualmente se requería, cuando menos, de un título de licenciatura (o su equivalente). También se exigía una licencia para trabajar en Estados Unidos cuando fuera requerida en su campo de especialización (por ejemplo, arquitectos o terapeutas físicos), o bien tener, según determinara la autoridad competente, el equivalente al grado requerido, a través de una combinación de educación, entrenamiento y/o experiencia. Se incluyeron más de cuarenta profesiones,⁶ aun cuando,

⁶ Entre ellas están los ingenieros, contadores públicos, médicos, profesores universitarios, científicos, arquitectos, abogados, enfermeras, técnicos de laboratorio, y técnicos médicos o clínicos; así como los modelos, para quienes se exige tener “mérito distinguido o habilidad excepcional”.

en la práctica, una amplia mayoría se asignan a analistas y programadores de sistemas computacionales (DHS, 2003: 94).

El cuadro 3 nos muestra las principales visas de trabajo temporal, entre las cuales sólo las H-2A y H-2B son para trabajadores no calificados. Las visas O-1 y O-2 se asignan a “trabajadores con habilidades extraordinarias y logros importantes”, que se distinguen en ciencias, artes, educación, negocios o deportes; así como para productores cinematográficos o de televisión y sus acompañantes y asistentes; las visas P, para atletas, entrenadores y artistas reconocidos internacionalmente, o dentro de algún programa de intercambio o “culturalmente único”; las visas Q, para participantes en programas internacionales de intercambio cultural, y las R, para realizar trabajos de carácter religioso (DHS, 2003: 120, nota 9; Trigueros, 2012b: 161).

Visa	Categorías de trabajadores	Absolutos	%
H-1B	Trabajadores en ocupaciones “especiales”	534 633	19.29
H-2A	Trabajadores agrícolas	348 052	12.56
H-2B	Trabajadores no agrícolas	119 457	4.31
H-3	Trabajadores en entrenamiento industrial	2786	0.10
O-1 y O-2	Trabajadores con habilidades/logros extraordinarios y asistentes	130 589	4.71
P1, P2 y P3	Atletas y artistas	125 406	4.52
Q-1	Trabajadores en programas de intercambio cultural	3038	0.11
R-1	Trabajadores en ocupaciones religiosas	14 095	0.51
TC y TN	Trabajadores profesionales, acuerdos Canadá y TLCAN	816 149	29.44
L-1	Transferidos intracompañías	677 583	24.45
Total		2771 788	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Yearbook of Immigration Statistics 2016, tabla 25 (DHS, 2017a).

Es necesario mencionar que actualmente se consideran las visas L-1 como visas de trabajo porque se ha vuelto usual contratar con ellas a expertos en computación y sistemas para enviarlos a dar servicio a los clientes de las empresas, sin tener que pasar por los complicados trámites de las visas H-1B. Fueron creadas en 1970 para facilitar la transferencia de personal del nivel más alto en las compañías multinacionales y ocuparlo en el funcionamiento de la firma a nivel global. En la ley de 1990 se

efectuaron algunas modificaciones para evitar los abusos que ya existían entonces. Se precisó que “conocimiento especializado” se refería al producto de la empresa; se fijaron hasta siete años como límite para la estancia de gerentes y ejecutivos y cinco para aquellos que eran aceptados por tener conocimientos especializados acerca del producto (Wasem, 2006: 2).

De cualquier manera, los abusos continúan a pesar de las quejas de investigadores y de trabajadores estadounidenses, lo que no ha impedido que actualmente su número sea mayor que el de los trabajadores H-1B.

Entre los cambios motivados por la globalización destacan las visas que han surgido de los convenios y tratados internacionales realizados por la Unión Americana con otros países. La más importante, la visa TN, surgió como parte de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre Canadá, Estados Unidos y México, que entró en vigor el 1° de enero de 1994. Según el Departamento de Seguridad Interna (DHS), con ella se facilita la entrada temporal de ciudadanos mexicanos y canadienses para actividades de negocios, intercambio comercial, así como para inversionistas y transferidos intracompañías (DHS, 2003: 94). Sin embargo, en este caso sus portadores no pueden optar por la residencia definitiva.

Por otro lado, las condiciones que ofrecen a cada uno de los socios han sido muy desiguales. Mientras que los mexicanos deben realizar complicados trámites en su país para que puedan acceder a esas visas, los canadienses las pueden obtener al cruzar la frontera, por lo que su número es mucho mayor. Esta facilidad ha dado lugar a que sea muy difícil cuantificar cuántos ciudadanos de Canadá las reciben, puesto que sólo se conoce su número de entradas, las cuales pueden ascender a varias en un año. En cambio, el Departamento de Estado no puede publicar cuántas visas se asignaron a estos solicitantes dado que únicamente registra las que otorgan sus representaciones diplomáticas en los lugares de origen.

REQUERIMIENTOS Y EVOLUCIÓN DE LAS VISAS TEMPORALES DE TRABAJADORES CALIFICADOS Y CARACTERÍSTICAS ACTUALES

Como ya se mencionó, la IMMACT de 1990 estableció muchas exigencias para aprobar las visas de trabajo temporal en general, pero entre las calificadas, las H-1B fueron las más reglamentadas y las que debían pasar por más filtros antes de que el trabajador seleccionado la tuviera en su poder.⁷

⁷ Las visas H-2, que son las únicas orientadas a atraer trabajadores no calificados, también han sido muy reglamentadas, sobre todo las H-2A, creadas con la IRCA de 1986, que se destinan a la contratación temporal de trabajadores agrícolas (Trigueros, 2015).

Los empleadores que las requieren tienen que cumplir un complicado proceso que incluye: presentar una solicitud al Departamento de Trabajo (Department of Labor, DOL) en la que se especifique el trabajo, salario, duración y lugar del empleo; para asegurar la protección de los trabajadores estadounidenses, atestiguar que pagarán más del salario prevaleciente o real y que están dispuestos a proporcionar las mismas condiciones que rigen para los trabajadores locales; garantizar que no exista ninguna huelga o cierre patronal, además de colocar un aviso sobre el empleo para asegurar que no existan trabajadores locales interesados en ese puesto (Mehta, 2004: 31).

Después de recibir el certificado, el empleador debe llenar una solicitud ante el Departamento de Seguridad Interna (Department of Homeland Security, DHS) para patrocinar a un extranjero, ya sea que se encuentre fuera de Estados Unidos o dentro del país, laborando para otro empleador o realizando otra ocupación. Su contratación puede ser de hasta tres años inicialmente, con posibilidad de una extensión que no exceda otros tres años (DHS, 2003: 95). El siguiente paso queda en manos del candidato a obtener la visa, quien debe solicitarla al Departamento de Estado (Department of State, DOS) a través de alguno de sus consulados. Para ser aceptado, el solicitante tiene que entrevistarse con un cónsul en su país de residencia, quien verifica que la documentación requerida sea consistente. Si reúne las condiciones, se le otorga la visa. En el caso de los que solicitan una ampliación o modificación de su visa inicial, pueden hacer el trámite sin salir del país (Ruiz *et al.*, 2012: 4-5).

Los solicitantes que entran con estas visas tienen condiciones mucho mejores que las de los trabajadores no calificados. Se les brinda la posibilidad de cambiar de empleo cuando el patrón no cumple con lo ofrecido o simplemente encuentren un trabajo mejor; tienen libertad de movimiento en el país y de salir y entrar cuantas veces quieran, así como la facilidad para llevar a sus familiares, aunque no para que trabajen, a menos que consigan otra visa que se los permita. Lo que es más importante, se les abre la posibilidad de que, al final del periodo de contratación –que puede extenderse hasta por seis años– soliciten una visa permanente con el patrocinio de su empleador (doble intento) (Trigueros, 2012a: 159). Sin embargo, no siempre se cumple con las condiciones ofrecidas y, en lo que se refiere al otorgamiento de la residencia definitiva, en la realidad existe un gran retraso (*backlog*) debido a los límites impuestos por la legislación. Mientras un trabajador consigue su *green card* debe permanecer con su patrón en calidad de trabajador H-1B,⁸ pues es el único que puede

⁸ Preston (2015) cita los ejemplos de un ingeniero eléctrico proveniente de India que llevaba trece años esperando su *green card*, y del doctor Sengupta, que era profesor de medicina en la Universidad de Boston y tenía un equipo de investigación avanzada que atraía pacientes de todo el mundo, pero que, después de diez años de solicitar la visa definitiva sin conseguirlo, en 2015 le negaron la renovación de su visa H-1B, por lo que en dos meses debía abandonar el país.

apoyarlo (Ruiz *et al.*, 2012: 3). El presidente Obama trató de solucionar el problema a través de sus órdenes ejecutivas, solicitando al DOS que acelerara el proceso; sin embargo, los funcionarios se vieron impedidos debido a que las solicitudes sobrepasaban con mucho la cantidad de ciento cuarenta mil que permite la ley distribuir anualmente. Además, también está establecido que ningún país reciba más del 7 por ciento de estas visas, por lo que los inmigrantes de India y China deben esperar hasta por una década, o más (Preston, 2015). Es por eso que dice Philip Martin (2003) que la puerta de las visas temporales está muy abierta, pero la de las visas de inmigrantes es mucho más angosta, por lo que el portador de una H-1B puede quedar sometido a una relación de servidumbre durante varios años.

Por otro lado, con el transcurso de los años las quejas contra estas visas han proliferado por parte de diversos actores sociales. Entre ellos destacan los sindicatos y las asociaciones profesionales, que demandan un mayor control de las solicitudes y del tipo de extranjeros que llegan con ellas, así como la exigencia de que se generen programas para la formación de especialistas capaces de realizar los trabajos que, se dice, no existen en Estados Unidos. Martin (2003) señala que desde la crisis de la industria de la tecnología en 2000, muchos empresarios reemplazan legalmente a trabajadores estadounidenses con trabajadores H-1B y hasta se dan casos en los que han sido forzados a entrenar a portadores de dichos visados antes de despedirlos, como lo hizo la empresa Siemens. Por su parte, Hira (2011) menciona que siete de las diez principales firmas empleadoras de inmigrantes H-1B de los años 2007-2009 realizaban *outsourcing* con ellos.⁹ También existen quejas por parte de los empleadores, por lo complicado de los trámites, pero sobre todo porque consideran que el número de contrataciones autorizado es insuficiente, ya que la ley estableció un límite anual de sesenta y cinco mil, para proteger a los trabajadores locales.

En respuesta, han surgido diversas leyes que tratan de atender a los quejosos y subsanar, o al menos paliar, los efectos negativos en su asignación y en su número. En 1998 la American Competitiveness and Workforce Improvement Act (ACWIA) aumentó el tope a 115 000 para los años 1999 y 2000, y a 107 500 en 2001.

A cambio de estas ampliaciones, se impuso una cuota de quinientos dólares por cada trabajador que solicitaran, con la finalidad de obtener dinero para apoyar los programas de educación y entrenamiento que facilitarían el aumento de la oferta local a trabajadores en STEM.

Con la Ley Pública 106-311 (del 17 de octubre de 2000), se aumentó esta cuota a 1000 dólares por cada trabajador, y se extendió su aplicabilidad a las peticiones realizadas hasta el 30 de septiembre de 2003, además de que se incrementó el número de

⁹ Las siete compañías que realizaban *outsourcing* eran Infosys, Wipro, Satyam, Tata, Cognizant, IBM y Accenture, en tanto que las tres que no lo hacían eran Microsoft, Deloitte e Intel (Hira, 2011).

solicitudes a 195 000 para 2001, 2002 y 2003, aunque se señalaba que después de esa fecha volverían al tope inicial de 65000. Asimismo, se exentó de estos topes a las organizaciones de investigación no mercantiles o gubernamentales; a las instituciones de educación primaria, secundaria y superior y otras entidades educativas no lucrativas, así como a los empleadores que solicitaran la extensión o modificación de la estancia de algún extranjero, o para corregir un error (Meyers, 2006: 5).

En 2004 se produjeron nuevos cambios: la H-1B Visa Reform Act de ese año instituyó la que llamaron “Cuota para la prevención y detección de fraudes” (*fraud fee*), de quinientos dólares, que debían pagar los solicitantes junto con la petición inicial, tanto de visas H-1B como de L-1, que han sido tan cuestionadas, aunque no aplicaba a las solicitudes de extensión o modificación de la estancia de estas categorías de trabajadores (Meyers, 2006). El 8 de diciembre se reinstauró de manera permanente la cuota establecida en la ACWIA de 1998, que había terminado a fines de 2003, y se elevó a mil quinientos dólares por cada petición calificada. No alteró las exenciones y bajó la cuota a setecientos cincuenta a los empleadores que tuvieran no más de veinticinco empleados en Estados Unidos. Además, se hizo una nueva adición de veinte mil solicitudes, exentas del tope, cuando los solicitantes hubieran obtenido un grado de maestría o mayor en Estados Unidos (Meyers, 2006).

Otra medida que se tomó fue la instauración de la *premium processing fee* en 2006, con la cual el US Citizenship and Immigration Services (USCIS) garantizaba que en quince días calendario se procesaría la solicitud de extensión de la estadia para ciertas visas H-1B, para los empleadores que requerían de un proceso expedito, y que en 2017 era de 1225 dólares¹⁰ (USCIS, 2017a; Ruiz *et al.*, 2012). A pesar de todo, estos cobros no lograron inhibir el número de solicitudes. En el año fiscal de 2016 éstas llegaron a 399 000, lo que significó un aumento de 14 por ciento en relación con el año anterior. De ellas, se aprobaron 348 000, que representan un incremento del 25 por ciento respecto del periodo anual previo, de las cuales 114 503 eran solicitudes iniciales y 230 759 renovaciones¹¹ (DHS, 2017b).

Es preciso mencionar que, aunque se hace hincapié en que deben ser trabajadores con alta calificación, de los aprobados en 2016, el 44 por ciento contaban únicamente con licenciatura, el 45 con maestría y tan sólo un 7 por ciento con doctorado (DHS, 2017b). Como se mencionó y ha sido una de las principales críticas de estas visas, la gran mayoría se asignó a trabajadores en análisis de sistemas, programación y otras actividades relacionadas con el cómputo (el 69.1 por ciento) (DHS, 2017b).

¹⁰ Si no se cumplía con el tiempo, la agencia regresaría el pago al peticionario y continuaría con el proceso expedito de la aplicación.

¹¹ Sin embargo, como veremos más adelante, las medidas tomadas durante el primer año de la presidencia de Trump sí lograron bajarlas a 199 000.

En cuanto a los países de origen, como ya es de todos conocido India sobresale con la gran mayoría, que en 2016 ascendió a 256 226 individuos, que constituyen el 74.2 por ciento del total; seguida muy de lejos por China con el 9.3. En niveles todavía más bajos se encuentran otras naciones asiáticas, como Corea del Sur (el 1 por ciento), Filipinas (el 1 por ciento) y Taiwán (un 0.6 por ciento). En cuanto a los Estados no asiáticos que participan, sus números son también muy reducidos: el Reino Unido con el 1.1 por ciento; Canadá con el 1 por ciento y México con un 0.6 por ciento (DHS, 2017b).

Para conocer las principales empresas que demandan este tipo de visas, utilizamos la información de la oficina de Administración de Empleo y Capacitación (Employment and Training Administration –ETA–), perteneciente al DOL, de 2016. De las tres que ocupaban los primeros lugares, las dos primeras solicitaban analistas de sistemas computacionales. En primer lugar, estaba Deloitte Consulting LLP, la cual obtuvo la certificación de 164 000 posiciones, número muy superior a las siguientes empresas certificadas: Cognizant Technology Solutions U.S. Corporation, con 97 472, y PricewaterhouseCoopers LLP, que obtuvo 54 093 certificaciones para contadores y auditores (OFLC, 2016: 31).

Sin embargo, junto con estas grandes empresas existe un gran número de establecimientos que requieren de sólo unas pocas posiciones, incluso muchos de ellos nada más una. Sobresalen las enfocadas en el sector educativo,¹² que aunque constituyen únicamente el 2.5 por ciento de todos los puestos requeridos, son muy importantes para las instituciones de educación de todos los niveles. De éstas, aproximadamente el 75 por ciento fueron solicitadas por universidades y colegios profesionales; en tanto que cerca de 18 por ciento fueron para escuelas elementales y secundarias (OFLC, 2016: 37).

Aunque se puede considerar que están muy bien pagadas las actividades que realizan los trabajadores especializados en cómputo, la mediana de su remuneración anual en 2016 ascendió ochenta y dos mil dólares, por lo que no son, de ninguna manera, las mejor retribuidas. Los superan los abogados (cuya mediana de ingresos anuales es de ciento quince mil dólares); los ocupados en las “ciencias de la vida” (ciento seis mil); en las ciencias sociales (cien mil); los arquitectos, ingenieros y topógrafos (ochenta y siete mil), y los contratados en el campo de medicina y salud (ochenta y seis mil) (DHS, 2017b: 17).

¹² Hay que recordar que las instituciones educativas no están sujetas a ningún tope.

LA OFENSIVA DE TRUMP CONTRA LAS VISAS DE TRABAJADORES CALIFICADOS

La llegada de Trump a la presidencia marca un rompimiento tajante con la visión que históricamente habían tenido de la migración los mandatarios de Estados Unidos, como una fuerza positiva para la economía y como parte importante de la herencia cultural del país, aun cuando, como afirman Pierce y Selee (2017), las políticas variaban, tanto en su apertura a los flujos migratorios como en el énfasis en su reforzamiento. Según estos autores, Trump concibe la inmigración como una amenaza mayor para la economía y la seguridad nacional, por lo que ha apoyado cortes dramáticos a la inmigración legal e incluso cuestiona la centralidad de la reunificación familiar (Pierce y Selee, 2017).

Uno de sus objetivos principales es el programa de visas temporales H-1B. Desde su campaña presidencial, Donald Trump anunció reiteradamente el combate que se llevaría a cabo de lo que él pensaba que eran fraudes y abusos por parte de los empresarios que solicitaban estas visas. Decía que se debían tomar pasos mucho más agresivos para limitar su número (Lind, 2017).

Ya en la presidencia, el 18 de abril de 2017 firmó la orden ejecutiva “Compre productos estadounidenses y contrate estadounidenses”, con la que buscaba crear más y mejores empleos y lograr remuneraciones más altas para sus connacionales.¹³ Según él, para conseguirlo se debía instrumentar una administración rigurosa de las leyes de inmigración. En relación con el tema que nos ocupa, señaló que las H-1B son el enemigo prioritario para la política de contratar estadounidenses (Lind, 2017) y ordenó al DHS que, “en coordinación con otras agencias, fomentara políticas que ayudaran a asegurar que las visas H-1B fueran otorgadas a los beneficiarios más capacitados o mejor pagados” (USCIS, 2017b).

En efecto, se ha documentado que, desde que tomó posesión la administración Trump, el número de peticiones de evidencias a los solicitantes de estas visas aumentó drásticamente, y las tasas de aprobación comenzaron a declinar. Según la periodista Trisha Thadani, del *San Francisco Chronicle*, en 2017 se incrementaron a más del doble las solicitudes para H-1B rechazadas en noviembre, en comparación con el mismo mes del año anterior (Thadani, 2017).

El *premium process* que permitía acelerar el procesamiento de solicitudes fue suspendido temporalmente a partir del 3 de abril de 2017 para todos los trámites regulares

¹³ El 18 de abril de 2017, el presidente Trump firmó la mencionada orden ejecutiva “Compre productos estadounidenses y contrate estadounidenses”, con la que se pretende que aumenten los sueldos y las tasas de empleo para los trabajadores nativos para proteger sus intereses económicos con el cumplimiento y la administración rigurosa de las leyes de inmigración.

y para los permisos que se otorgan por haber obtenido grados académicos en el país, e incluso se señaló que podría también aplicarse a las solicitudes que no están sujetas a topes. Esta medida se justificó con el argumento de que se hacía con la finalidad de atender peticiones que habían estado pendientes por largo tiempo y para poder dar prioridad a las adjudicaciones del estatus de extensiones de H-1B que están cerca del día marcado como doscientos cuarenta (USCIS, 2017a).

En noviembre, Trump publicó una lista de prioridades legislativas para el siguiente año, que incluyeron modificaciones mayores a las visas H-1B, aunque no se sabe todavía en qué van a consistir. Sin embargo, los críticos están escépticos sobre el alcance de estas reformas, pues para lograrlas, el primer mandatario requiere de la cooperación del Congreso, que no ha conseguido desde que tomó posesión. Aunque, hay que recordarlo, para gran parte de la ciudadanía interesada este tipo de acciones contra las visas H-1B constituye una muestra de que se está cumpliendo con lo prometido (Thadani, 2017).

CONCLUSIONES

El primer aspecto a recalcar es comprender lo que significa la sustitución de las visas de inmigrantes por las que se consideran en Estados Unidos como de “no inmigrantes”, con las que se excluye al empleado extranjero de muchos de los beneficios que gozan los nacionales y los inmigrados de ese país. Se contrata al trabajador en los años en los que es más productivo y después se lo expulsa a pesar de sus contribuciones a la economía local. Es por ello que por mucho tiempo estuvieron prohibidas. Las cosas cambiaron a mediados del siglo xx, cuando el origen de la mayoría de los migrantes dejó de ser europeo. Con su utilización se reconocía la demanda de mano de obra en diversas áreas laborales, a pesar de que la necesidad de esos trabajos en muchos casos no era temporal, sino que respondía al rechazo a integrar a su población a ciudadanos extranjeros, principalmente provenientes de América Latina.

Destaca también el cambio en la política migratoria de fines de ese siglo, cuando la revolución científico-tecnológica obligó a las autoridades a ampliar las visas para trabajadores altamente calificados, cuyo número había sido muy reducido. Las grandes empresas en estas especialidades presionaron al gobierno para transformar el sistema migratorio tradicional e incrementar la aceptación de extranjeros por motivos laborales, por encima de aquellos que llegaban por reunificación familiar, dándole prioridad, además, la selección de los más calificados.

Sin embargo, aunque se incrementó la cantidad de inmigrantes por motivos laborales a ciento cuarenta mil anuales, las expectativas de las empresas eran mucho

mayores, por lo que se recurrió otra vez a las visas de trabajo temporal, creándose un abanico de ellas para que atendieran las necesidades de negocios e instituciones de todo tipo (científicas, artísticas, del espectáculo, los deportes, etc.), pero donde las visas H-1B se convirtieron en las principales. Sus cifras crecieron rápidamente, apoyadas por una legislación muy favorecedora y autoridades poco preocupadas por supervisar que se estuviera cumpliendo con la normatividad correspondiente.

Aunque se usó como gancho el ofrecimiento de la residencia definitiva para cuando los extranjeros terminaran su estancia temporal, en realidad el número de solicitudes rebasa con mucho el tope anual de ciento cuarenta mil, a lo que se agrega el límite del 7 por ciento por país de origen, por lo que muchos de estos portadores de visas H-1B, sobre todo indios y chinos, se mantienen por años en una situación muy incierta antes de conseguir la anhelada *green card*. Parecía que, a pesar de todo, la tendencia al alza de este tipo de visas se mantendría; sin embargo, el advenimiento del presidente Trump a principios del 2017 cambió el panorama para las grandes empresas científicas y tecnológicas.

Basado en las numerosas quejas de trabajadores desplazados, que atribuyen su situación a la inmigración más que a los cambios tecnológicos, Trump decidió, entre otras políticas migratorias restrictivas, modificar el rumbo de las visas H-1B, a las que culpa de los males que aquejan a los descontentos con el sistema. Durante los casi dos años que ha gobernado hemos atestiguado signos preocupantes en relación con distintos aspectos de la política migratoria. Entre ellos se encuentran los dirigidos a las visas H-1B, a las que inmediatamente comenzó a imponer cambios administrativos que implicaban una mayor supervisión de la forma en que se asignaban, además de que solicitó a las agencias gubernamentales relacionadas que realizaran una revisión de fondo que permita implementar cambios sustanciales.

Ahora bien, independientemente de las medidas que tome el presidente, la revolución científico-tecnológica continúa avanzando y ningún país desarrollado cuenta con la fuerza laboral necesaria para seguir alimentándola únicamente con trabajadores locales. De hecho, ya en 2009, de acuerdo con datos de la Current Population Survey, el 45 por ciento de los científicos médicos y el 37 por ciento de los programadores de cómputo en Estados Unidos eran extranjeros, sobresaliendo también con números muy altos otros científicos y profesionistas, como médicos, ingenieros, especialistas en educación superior, contadores y auditores, enfermeras y arquitectos (Orrenius y Zavodny, 2010: 8-9). Es por ello que las grandes empresas de punta se han dirigido varias veces al presidente para demandarle moderación en su política hacia los inmigrantes altamente calificados, para evitar un retroceso del país, ante un panorama de competencia en el que otras naciones avanzan en el desarrollo del conocimiento.

FUENTES

ALARCÓN, RAFAEL

2000 “Migrants of the Information Age: Indian and Mexican Engineers and Regional Development in Silicon Valley”, Working Paper no. 16, San Diego, Center for Comparative Immigration Studies, Universidad de California, en <https://ccis.ucsd.edu/_files/wp16.pdf>.

AQUEVEDO, EDUARDO

2000 “Reestructuración, flexibilidad y trabajo en América Latina: un nuevo ‘orden’ económico internacional”, *Papeles de Población*, vol. 6, no. 26, octubre-diciembre, pp. 89-107, en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252000000400005>.

CORONA, LEONEL

1991 “Revolución científico-técnica”, en Leonel Corona, coord., *México ante las nuevas tecnologías*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (CEIICH), UNAM, pp. 17-37.

HIRA, RON

2010 “Bridge to Immigration or Cheap Temporary Labor? H-1B & L-1 Visas Are a Source of Both”, Briefing Paper no. 257, Economic Policy Institute (EPI), en <<http://s4.epi.org/files/page/-/pdf/bp257.pdf>>.

JACHIMOWICZ, MAIA y DEBORAH W. MEYERS

2002 “Temporary High-skilled Migration”, Migration Policy Institute, en <<https://www.migrationpolicy.org/article/temporary-high-skilled-migration/#top>>.

LIND, DARA

2017 “What Trump’s H-1B Visa Executive Order Actually Does”, *Vox*, 19 de abril, en <<http://www.vox.com/policy-and-politics/2017/4/18/15340686/h1b-visa-executive-order-trump>>.

MARTIN, PHILIP L.

2003 *Highly Skilled Labor Migration: Sharing the Benefits*, Ginebra, International Institute for Labour Studies, International Labour Organization (ILO).

MEHTA, CYRUS D.

2004 "US Immigration Laws: Emerging Trends in Policies and Procedures", *ILW.com* (Immigration Law Publisher), en <<http://www.ilw.com/articles/2004,0325-mehta.pdf>>.

MEYERS, DEBORAH WALLER

2006 "Temporary Worker Programs: A Patchwork Policy Response", Task Force Insight no. 12 (enero), Migration Policy Institute, Washington, D.C., en <<https://www.migrationpolicy.org/research/temporary-worker-programs-patchwork-policy-response>>.

OFFICE OF FOREIGN LABOR CERTIFICATION (OFLC)

2016 "Annual Report", Employment and Training Administration, U.S. Department of Labor, en <https://www.foreignlaborcert.doleta.gov/pdf/OFLC_Annual_Report_FY2016.pdf>.

ORRENIUS, PIA y MADELINE ZAVODNY

2010 "From Brawn to Brains: How Immigration Works for America, 2010 Annual Report", Federal Reserve Bank of Dallas, en <<https://www.dallasfed.org/~media/documents/fed/annual/2010/ar10b.pdf>>.

PIERCE, SARAH y ANDREW SELEE

2017 "Immigration under Trump: A Review of Policy Shifts in the Year since the Election", diciembre, Migration Policy Institute, en <<https://www.migrationpolicy.org/research/immigration-under-trump-review-policy-shifts>>.

PRESTON, JULIA

2015 "Miscalculation on Visas Disrupts Lives of Highly Skilled Immigrants", *The New York Times*, 15 de octubre, en <http://www.nytimes.com/2015/10/02/us/incorrect-count-on-visas-disrupts-lives-of-highly-skilled-immigrants.html?_r=1>.

RUIZ, NEIL G., JILL H. WILSON y SHYAMALI CHOUDHURY

2012 "The Search for Skills: Demand for H-1B Immigrant Workers in U.S. Metropolitan Areas", *Brookings*, 18 de julio, en <<https://www.brookings.edu/research/the-search-for-skills-demand-for-h-1b-immigrant-workers-in-u-s-metropolitan-areas/>>.

THADANI, TRISHA

- 2017 “More H-1B Hopefuls Denied under Trump, Data Show”, *San Francisco Chronicle*, 17 de diciembre, en <<https://www.sfchronicle.com/business/article/More-H-1B-hopefuls-denied-under-Trump-data-show-12437578.php>>.

TRIGUEROS, PAZ

- 2015 “La contratación de trabajadores agrícolas con visas H-2A. Del Programa Bracero a la situación actual”, en Martha Judith Sánchez Gómez y Sara María Lara Flores, coords., *Los programas de trabajadores agrícolas temporales. ¿Una solución a los retos de las migraciones en la globalización?*, México, Instituto de Investigaciones Sociales (IIS), UNAM, pp. 173-206.
- 2012a “La migración calificada en Estados Unidos. El caso de las visas temporales”, en Ana María Aragonés, coord., *Migración internacional. Algunos desafíos*, México, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), UNAM, pp. 75-100.
- 2012b “Trabajadores migrantes temporales altamente calificados en Estados Unidos, política migratoria, visas y características actuales”, en Roberto Benencia, Fernando Herrera y Elaine Levine, coords., *Ser migrante latinoamericano, ser vulnerable, trabajar precariamente*, Madrid, Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 155-171.

U. S. CITIZENSHIP AND IMMIGRATION SERVICES (USCIS)

- 2017a “USCIS Will Temporarily Suspend Premium Processing for All H-1B Petitions”, 3 de abril, en <<https://www.uscis.gov/news/alerts/uscis-will-temporarily-suspend-premium-processing-all-h-1b-petitions>>.
- 2017b “¿Cómo se utiliza el Servicio de Procesamiento Prioritario?”, 28 de agosto, en <<https://www.uscis.gov/es/formularios/como-se-utiliza-el-servicio-de-procesamiento-prioritario>>.
- 2017c “Compre productos estadounidenses y contrate estadounidenses: colocando a los trabajadores estadounidenses primero”, 24 de octubre, en <<https://www.uscis.gov/es/recursos/compre-productos-estadounidenses-y-contrate-estadounidenses-colocando-los-trabajadores-estadounidenses-primero>>.
- 2006 “Temporary Migration to the United States: Nonimmigrant Admissions under U.S. Immigration Law”, enero, U.S. Immigration Report Series, en <<https://www.sru.edu/Documents/offices/payroll/uscis-temp-migr-to-us.pdf>>.

U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY (DHS)

- 2018 “Yearbook of Immigration Statistics”, en <<https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook>>.

- 2017a “Yearbook of Immigration Statistics 2016”, en <<https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2016>>.
- 2017b “Characteristics of H-1B Specialty Occupation Workers. Fiscal Year Annual Report to Congress, October 1, 2015-September 30, 2016”, en <<https://www.uscis.gov/sites/default/files/USCIS/Resources/Reports%20and%20Studies/H-1B/H-1B-FY16.pdf>>.
- 2003 “Yearbook of Immigration Statistics”, en <<https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2003>>.

U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (USDOJ)

- 1986 *Immigration and Naturalization Service Annual Report*, Washington, D. C. [1978].
- 1980 “Table 16B”, *1978 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service*, pp. 44-48, en <<https://archive.org/details/statisticalyearb1978unit>>.

WASEM, RUTH ELLEN

- 2006 “Immigration Policy for Intracompany Transfers (L Visa): Issues and Legislation”, Congressional Research Service, en <https://www.researchgate.net/publication/324262384_Immigration_Policy_for_Intracompany_Transfers_L_Visa_Issues_and_Legislation>.

WASEM, RUTH ELLEN y GEOFFREY K. COLLVER

- 2001 “Immigration of Agricultural Guest Workers: Policy, Trends, and Legislative Issues”, Congressional Research Service, en <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.mx/&httpsredir=1&article=1031&context=key_workplace>.

WONG, MARGARET

- 2010 *The Immigrant’s Way: For All Immigrants, by an Immigrant*, 3a. ed., Nueva York, en <ILW.com>.

Implications of the U.S. Visa Reform For Highly Skilled Mexican Migrants

Implicaciones de la reforma de visas estadounidenses para la migración de mexicanos calificados

ELIZABETH SALAMANCA PACHECO*

ABSTRACT

Highly skilled Mexican migrants have benefitted from the opportunities offered by U.S. visa programs such as the specialty occupation visa (H-1B), the treaty investor visa (E-2), the EB-5 investor program, and the North American Free Trade Agreement professionals visa (TN). This essay analyzes the possible changes affecting these visas and identifies their main economic, social, and political implications. It uses two main approaches: the mixed-embeddedness framework and transnational theory. U.S. immigration reform has forced some skilled migrants to think about transnational spaces in order to reduce uncertainty. E-2 and EB-5 visa holders may diversify risks through a parallel presence of their businesses in both the United States and Mexico. H-1B holders may think about enhancing their research networks with the Mexican scientific and academic community. TN holders may return and transfer their knowledge back to Mexico. Overall, the improvement of Mexico's institutional environment is crucial for further avoiding the exit of valuable social and cognitive capital.

Key words: highly skilled migration, specialty occupation working visa, treaty investor visa, North American Free Trade Agreement (NAFTA) professionals

RESUMEN

Los migrantes mexicanos calificados se han beneficiado de las oportunidades que ofrecen los programas de visa estadounidenses, como son la visa para trabajos especializados (H-1B), la visa de inversionista por tratado comercial (E-2), el programa de inversionistas EB-5 y la visa para profesionales temporales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TN). El artículo analiza los cambios que podrían afectar a estas visas e identifica sus principales implicaciones económicas, sociales y políticas. Para ello, se recurre a dos enfoques: el marco de incrustación mixta (*mixed-embeddedness*) y la teoría transnacional. La reforma migratoria estadounidense ha obligado a los migrantes calificados a considerar los espacios transnacionales como una solución

* Departamento de Negocios Internacionales, Universidad de las Américas, Puebla; elizabeth.salamanca@udlap.mx.

para lidiar con la incertidumbre. Los migrantes con visas E-2 y EB-5 podrían diversificar los riesgos teniendo una presencia paralela de sus negocios tanto en Estados Unidos como en México. Los portadores de visas H-1B podrían expandir sus redes de investigación con la comunidad científica y académica mexicana. Los portadores de visas TN podrían regresar y transmitir sus conocimientos en México. El mejoramiento del entorno institucional mexicano es crucial para evitar una mayor salida del valioso capital social y cognitivo.

Palabras clave: migración calificada, visa para trabajo especializado, visa de inversionista, profesionales bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

INTRODUCTION

Since Donald Trump's election as U.S. president, one of Mexican migrants' main fears has been the adoption of stricter policies regarding the issuance of visas. For traditional migrants, this fear has largely focused on potential changes to family-based immigration visas, which protect the migratory status of family members of U.S. citizens. However, uncertainty about the status of immigrants to the United States and conditions for future migration has affected not only undocumented Mexican workers, but also highly skilled migrants.

Highly skilled Mexican migrants have benefitted from the opportunities offered by visa programs such as the specialty occupation working visa (H-1B), the treaty investor visa (E-2), the immigrant investor visa (EB-5), and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) professionals (TN) visa, among others.¹ These programs are mainly directed at attracting skilled migrants such as scholars, professionals (like lawyers, physicians, architects, scientists, etc.), and entrepreneurs. Actually, contrary to what one might suppose, most U.S. working visas are granted to highly skilled migrants (Verea, 2014).

The notable increase in the number of applications to the aforementioned visa programs has become a subject of public debate among those who favor restricting immigration. It has caused the U.S. government and some independent institutions to analyze these programs' implications for the U.S.-born population. The results of this analysis have not always been positive, so the Trump administration has announced,

¹ E visas were considered part of the highly skilled migration issue because, although they do not demand a specific level of education, carrying out entrepreneurial activities does require a set of skills. L-1 visas were excluded from the analysis since the migration decision is involuntary, to a certain extent, in the sense that the employer is the one who proposes the transfer to an executive or manager. The whole category of family-sponsored visas was also excluded because, regardless of qualification levels, the migration status is related to family ties, not to working or investing alternatives.

and in some cases implemented, substantial reforms with significant implications for migrants and even for employers.

Mexico is among the countries that receive the greatest number of these types of visas. Although it is true that the number of Mexicans affected by the reforms to the aforementioned visa programs is relatively small, the reintegration of skilled migrants into Mexican society or their search for alternatives in other countries could have significant effects for Mexican society as a whole. This article intends to identify the main economic, social, and political implications of these reforms affecting the central players involved, namely Mexican migrants, the U.S. government, the Mexican government, and, to a lesser extent, the Canadian government. It does not attempt to develop quantitative measures of these implications, but rather to take into account the qualitative effects that the reforms are likely to generate. It sets out simple, non-technical implications of the U.S. visa reform for migrants themselves, for Mexico, and for the United States.

Theoretically, this essay uses two main approaches: the mixed-embeddedness framework and transnational theory. These theories guide the following central research questions: Do the personal resources of highly skilled Mexican migrants compensate for the influence of the current U.S. political landscape? Is transnationalism a feasible solution to counteract the implications of the U.S. visa reform?

This article describes the types of U.S. visa categories most frequently granted to qualified Mexican migrants. It then explains the possible changes to these visas under President Trump's administration. The discussion centers on the implications of these visa reforms from different angles. The last section draws a conclusion and opens the door to further related research.

CONCEPTUAL FRAMEWORK

The mixed-embeddedness approach is useful for understanding the current behavior of highly skilled Mexican migration to the United States, since it allows for the analysis of the link between the profile of highly skilled Mexican migrants and the institutional (economic, social, political) factors surrounding this migration. Mixed-embeddedness encompasses the interplay between the social, economic, and institutional contexts (Kloosterman, Van der Leun, and Rath, 1998). Highly skilled migrants must interact with existing domestic institutions "as part of a social process in which many social actors may take part" (Kloosterman, Van der Leun, and Rath, 1999a: 263). As Price and Chacko (2009: 343) point out, mixed embeddedness is jointly constituted by the actions of both immigrants and local officials and institutions.

This analysis is optimistic about the potential contribution that highly skilled Mexican migrants can make to the development of both Mexico and the United States, but, following De Haas (2010), it recognizes that this potential contribution is conditioned by structural constraints. This optimism is supported by the greater agency that these migrants possess, which helps them to overcome constraints and eventually reshape the system. The solid financial, social, networking, and human capital that highly skilled migrants possess endorses this higher agency, as suggested by Nathan (2014).

Some academics, politicians, and other members of society have tried to view Mexican migration to the United States in general, and highly skilled Mexican migration there in particular as a phenomenon with potential gains if it becomes transnational. Transnationalism is a complex interdisciplinary concept that implies many different angles of analysis. For the purposes of this article, transnationalism is strictly focused on migration and is conceived of as the link or bridge established by migrants between their sending and destination societies (Waldinger and Fitzgerald, 2004) by undertaking a set of social, political, religious, and /or business activities frequently fostered by the existence of specific networks. This set of activities may generate interesting benefits for both sending and receiving societies if they imply knowledge sharing, the transfer of good practices, the adoption of civic values, or the development of profitable business opportunities. Transnationalism is associated with the cultivation of social capital through the interaction between members of a specific social structure (Vertovec, 2003). As Levitt and Jaworsky state (2007), it implies maintaining links with the home country while incorporating into the receiving country (Levitt and Jaworsky, 2007); and migration can no longer be studied solely from a host-country approach.

According to Levitt and Jaworsky, the manifestation of migrant transnationalism varies according to different factors such as “immigrant characteristics..., the home country and context of departure..., and the political, social, and economic context of the sending and receiving communities” (2007: 130). These authors refer to specific events that may trigger regular or occasional transnational practices such as political elections or economic downturns.

Transnationalism supported by social networks, social capital, and embeddedness (Vertovec, 2003) is more likely to take place among traditional migrants than among highly skilled migrants because the latter tend to establish more pragmatic and, in the end, weaker relationships. Thus, in order to turn highly skilled migration into a transnational practice, government officials and society should enhance the links between “migrants in the host society and friends and relatives in the sending area” (Boyd, 1989, cited in Vertovec, 2003: 650). Despite the existence of these weaker networks among highly skilled migrants, transnationalism is still relevant for them,

particularly in the case of entrepreneurial migration because transnationalism implies synergies, vital in the business field to foster information sharing, capital, labor and technological resources, and reciprocity (Vertovec, 2003). Furthermore, highly skilled migrants possess solid cultural and social capital that stimulates transnational practices. Nonetheless, as previously stated, transnationalism is positively or negatively affected by the contextual factors at the political, economic and social level (De Haas, 2005), what Kloosterman, van der Leun, and Rath (1999b) have called “abstract-embeddedness.” In this sense, as Steven Vertovec states (2003), the current reforms to the U.S. visa system and the political changes Mexico is undergoing are difficult conditions that can radically change the way transnational activities are created and reproduced. The same author has labeled these factors as transnationalism-conditioning opportunity structures (2003: 654).

Some authors have made a distinction in terms of migrant transnationalism conditions for traditional migrants and for highly skilled migrants. While the former are pushed into transnational lifestyles because they lack economic opportunities at home or in the destination country, the latter voluntarily undertake transnational activities (Guarnizo, 2003, and Itzigsohn and Saucedo, 2002, cited in Levitt and Jaworsky, 2007). According to Baltar and Icart (2013) the reasons behind migration, whether positive or negative, largely determine the likelihood of the migrant establishing solid links with his/her home country. Moreover, the institutional conditions in the host country also significantly influence this likelihood (Baltar and Icart, 2013). In the current scenario of visa reforms, highly skilled Mexicans may more seriously consider the alternative of establishing or enhancing economic, social, or political connections with Mexico. Likewise, a more hostile environment, or at least not a very friendly context, toward highly skilled migration may damage migrants’ entrepreneurial capacities and ability to detect business opportunities (Ndoen, Gorter, Nijkamp, and Rietveld, 2000 cited in Baltar and Icart, 2013), which in the end may motivate them to maintain links with their home country. This idea is also supported by reactive transnational theory, which states that negative experiences in the host country push migrants to undertake transnational activities (Itzigsohn and Giorguli-Saucedo, 2002, cited in Baltar and Icart, 2013).

CHARACTERISTICS AND CONDITIONS OF THE MAIN VISAS GRANTED TO HIGHLY SKILLED MEXICAN MIGRANTS TO THE U.S.

The U.S. immigration system categorizes visas into two generic groups: immigrant and non-immigrant. Lawful permanent residence (LPR) or immigrant visas are for

“people who intend to live in the U.S. and are generally the first step in applying for U.S. citizenship” (Jiménez Godínez, 2013: 9). These visas imply living and working permanently in the U.S. (Argueta and Siskin, 2016). From the four types of visas studied in this essay, only the EB-5 is an immigrant visa. The rest are non-immigrant visas, which “are for people with permanent residency outside the U.S., but who wish to temporarily reside in the U.S.” (Jiménez Godínez, 2013: 9). These immigrants are admitted to the U.S. for a specific purpose and a specified period of time (Argueta and Siskin, 2016).

SPECIALTY OCCUPATION WORKING VISA (H-1B)

At the center of the current migration debate taking place in the U.S. are the H-1B visas. These are granted to foreigners who hold a bachelor’s or higher degree and receive offers of employment related to their area of study, typically in the fields of business or science, technology, engineering, and math (STEM). An H-1B visa allows people to work legally and temporarily in the U.S. It has become very popular in recent years because it is a “dual intent” visa (non-immigrant and immigrant intent), which means that an H-1B worker does not have to declare an intent to return to his/her country of origin and may actually apply for permanent residency at some point during his/her employment. Moreover, unlike other visa categories (such as the TN visa, which will be discussed below), the H-1B is not restricted to a specific list of occupational categories but falls into a broader group of “specialty occupations.”

The number of H-1B visas granted by the U.S. government is subject to an annual limit, and a cap exists on how many a particular country’s citizens can receive. According to U.S. Citizenship and Immigration Services (USCIS, 2017a), in general, the H-1B cap per fiscal year is 65 000, with 20 000 additional slots for U.S. advanced degree exemptions, also known as the “master’s cap.” Recently, the government determined that these advanced degree exemptions will only apply to people who have earned a degree conferred by an institution qualified as a “United States institution of higher education” at the time the degree was earned (USCIS, 2017b). It is worth noting that universities, research institutions, and government agencies can sponsor an unlimited number of workers entirely exempt from the cap (Huennekens, 2017; Pierce and Gelatt, 2018). Immigrants already living in the U.S. with an H-1B visa who need to renew it are also exempt from this cap.

This visa program is a major avenue for employment-based migrants to enter the United States, and, although it generally authorizes a stay of up to six years, many of the beneficiaries stay longer while waiting for LPR status, as reported by Pierce and

Gelatt (2018). Moreover, these authors acknowledge that “about half of H-1B initial applicants transition from another status, such as student or other types of temporary workers, while already in the United States” (2018: 13). In fact, many employers hire foreign recent graduates with student visas because they consider that they have the necessary qualifications, and it would be absurd to educate them in the U.S. and then let them apply their knowledge overseas. Thus, employers obtain H-1B visas for them (Wilson, 2017).

Since the demand for this visa program increased significantly in recent decades and it is subjected to numerical limitations, the U.S. government had to create a lottery system for granting them. A more rigorous selection process that only considers immigrants with graduate degrees will probably replace this lottery system (Tigau, 2017).

THE TREATY INVESTOR VISA (E-2)

The purpose of employment (E) visa categories is to allow the temporary admission of “citizens of countries with which the United States maintains treaties of commerce and navigation” (USDOS-BCA, 2018a). One sub-category is the E-2 visa, which admits entrepreneurs if they invest a substantial amount of capital in an existing U.S. business or if they create a new company or acquire and manage a franchise (Blume-Kohout, 2016). The investor must demonstrate at least a 50-percent ownership of the business or possession of operational control through a managerial position (USCIS, 2014). The holder gets this visa for a period of up to two years but he/she can ask for an extension for him/herself, a spouse, and a child (Wilson, 2017). The E-2 visas are less at “risk” of review than H-1B visas because U.S. politicians and workers perceive them more favorably since they imply investment and job creation. In contrast to the EB-5 visa (as explained below), the required amount of money that an E-2 visa holder has to invest is not specified, although it is usually around US\$100 000. But as Blume-Kohout notes, “The applicant must actively and irrevocably invest substantial funds in a business that produces goods or services for profit where ‘substantial’ is defined as a proportion of the cost of establishing a viable enterprise of the type contemplated, or alternatively the total cost of purchasing an existing business. By the end of the initial two-year period, the business must also generate employment or other economic impacts above and beyond income support for the applicant and his or her immediate family” (2016: 1333).

The viability of the E-2 visa is important for Mexicans because they have traditionally been among the top beneficiaries of E-2 visas (Frifield, 2015). In 2013, 3,001 E-2 U.S. visas went to Mexican investors, the third highest number worldwide, though

the number fell to 2,438 in FY 2017 (USDOS-BCA, 2018b). Moreover, Mexico is the Latin American country that receives the largest share of E-2 visas, followed by Argentina, Colombia, and Venezuela. As Blume-Kohout (2016: 1333) points out, “The E-2 visa is more broadly accessible than most other options for prospective foreign national entrepreneurs, in that there is no specific educational or work experience requirement, no numeric job creation target, and no limit on renewals.”

THE IMMIGRANT INVESTOR VISA (EB-5)

As previously stated, whereas the E-2, the H-1B, and the TN visas classify as non-immigrant visas, the investor visa is an immigrant visa. It is named the EB-5 visa because it is the fifth employment preference immigrant visa category (Argueta and Siskin, 2016). It is a program to “stimulate the U.S. economy through job creation and capital investment by foreign investors” (USCIS, 2018a).

The EB-5 visa program has been commonly perceived as an alternative for “investors with money” (many of whom are from China). According to USCIS (2018b), the minimum capital investment required is US\$1 million, or just US\$500 000 if the investment is made in a so-called “targeted employment area,” which may be a rural or high-unemployment area.

Under this visa program, immigrants may apply for the standard visa (basic EB-5 program, called stand-alone process) or the Regional Center Program intended to stimulate investment from multiple EB-5 visa holders but also from U.S. citizens in specific geographic regions (Argueta and Siskin, 2016). In both cases, the investment must create or sustain at least ten jobs, which should last a minimum of two years and should not be seasonal. In the case of the standard visa, jobs created must be direct, whereas in the case of the Regional Center Program, they can be direct, indirect, or induced job positions (USDOS, 2017).

EB-5 visa holders are granted a conditional resident status, but after two years, “They can apply to remove the conditionality if they have met the visa requirements (i.e., invested and sustained the required investment and created the required jobs)” (Argueta and Siskin, 2016: 7-8), and they and a spouse and/or children can obtain lawful permanent residence in the U.S. According to the U.S. Department of Commerce (USDOS, 2017), most EB-5 investment and job creation occurs through Regional Centers.

The Trump administration perceives this visa as favorable since it is linked to projects developed by foreign investors. Nonetheless, as the main interest of most of these investors is the immigration benefit, they are willing to sacrifice financial income, so they tend to accept below-market returns (Hodges et al., 2018). The U.S. Congress is

currently discussing increasing the minimum investment amount from US\$500 000 to US\$800 000 (Federal Register, 2017).

One of the main criticisms regarding this visa is that it may attract wealthy people who do not necessarily have high educational levels or special skills. Some analysts also point out that this visa implies potential risks to U.S. national security because the legality of the money invested cannot be easily verified (Argueta and Siskin, 2016). Furthermore, Homeland Security Investigations (HSI) has identified seven main areas of vulnerability of this visa: “export of sensitive technology and economic espionage, use of force by foreign government agents and espionage, use by terrorists, investment fraud by regional centers, investment fraud by investors, fraud conspiracies by investors and regional centers, and illicit finance and money laundering” (Argueta and Siskin, 2016: 20-21). USCIS has implemented several measures to address these potential risks.

Wealthy Mexicans’ demand for this type of visa has increased over the past few years, particularly because, as mentioned above, it may lead to permanent residence for the investors, as well as their spouses and children. EB-5 visas are an alternative frequently used by Mexican entrepreneurs, since they do not require extraordinary skills or education (USCIS, 2017c). Mexico does not deviate from general behavior in the sense that during the last ten years, most EB-5 visa holders have acquired their visas due to their investment in regional target areas (USDOS-BCA, 2008-2017).

THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT PROFESSIONALS VISA (TN)

TN visas were instituted as a part of NAFTA, allowing citizens of Canada, Mexico, and the United States to work in any of the three countries. In contrast with the EB-5 visa, TN visas require a bachelor’s degree. For some professions (such as computer systems analysts, graphic designers, hotel managers, industrial designers, and interior designers), experience is required in addition to a degree (USCIS, 2018c). This visa is restricted to a list of 63 occupational categories. Unlike the H-1B program, an employer seeking to hire a Mexican or Canadian national as a TN worker does not need to file a petition in advance (Government of Canada, 2017; USCIS, 2018c) or be concerned with fiscal year limits or visa caps.

TN workers from Mexico, however, may not seek permanent residence while in the U.S.; rather, they are granted an initial period of stay of up to three years with the possibility of an extension (USCIS, 2017d). Contrary to other types of visas, this one can be renewed indefinitely, and employers of TN visa workers do not have to demonstrate

that native workers are not displaced (Jiménez Godínez, 2013). Nonetheless, a limitation of this visa is that spouses of TN beneficiaries are not authorized to work.

The following table shows the number of visas granted to Mexicans during the last decade under the aforementioned programs.

Non- Immigrant Visas	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
E-2	1 291	1 700	1 371	2 076	2 938	3 001	2 707	2 580	2 621	2 438
H-1B	2 421	2 190	2 494	2 647	3 543	3 686	3 243	2 894	2 540	2 322
TN	4 741	4 105	3 376	4 198	7 601	9 480	11 140	12 996	14 646	15 993
Immigrant Visa										
*EB-5	15	33	50	53	81	145	129	77	57	85

* EB-5 numbers include the different sub-programs of this visa: 5th Employment Creation, 5th Target Employment Areas, 5th Regional Pilot Program, and 5th Regional Target Areas.
Source: Developed by the author based on data from USDOS-BCA (2008-2017).

Table 1 shows that TN visas outnumber the other types of visas under analysis. They are the only kind that has continued to grow. In fact, they have far surpassed the numbers of the H-1B, even though initially the number of TN and H-1B visas granted was very similar. The fact that TN visas are not subject to annual caps, that they do not imply a labor market test as in the case of the H-1B visas, and that they face a minimum of red tape largely explains this. The growing number of TN visas granted makes it very unlikely that the current U.S. administration will not review the issuance conditions of this program, or even eliminate it. Although the number of TN visas is significantly higher than the rest of the visas under analysis, some academics and opinion leaders have criticized the extremely low number of TN visas granted to Mexicans despite the high trade volume between Mexico and the U.S. (Verea, 2014). On the other hand, some U.S. analysts have claimed that low-skilled workers (who were not the target beneficiaries of TN visas) took advantage of this program because, as previously mentioned, it does not require a sponsoring employer, it does not ask for a labor market assessment, and it specifies no minimum salary (Sharma, 2017). As for the highly skilled workers, some analysts consider that TN visa attractiveness relies on the vast salary differential between the United States and Mexico (Vaughan, 2004).

It is noteworthy that the numbers of both E-2 and EB-5 visas have increased significantly during the last ten years. This rise applies not only to Mexico but has been

general. According to Hodges, McCafferty, Li, and Grandbounche (2018), petitions filed by EB-5 investors, have grown over 1 000 percent from 2008 to 2015. Although the absolute number of visas granted under these programs is lower than other types of visas such as the TN, the percentage increase was very high up to 2014 (almost 89 percent in the case of the E-2 and 467 percent in the case of the EB-5). One factor that may to a certain extent explain this significant increase is insecurity, because many of the Mexicans who applied for these visa programs are businessmen who have been targeted by organized crime in Mexico. According to Mexico's National Survey of Victimization of Companies (INEGI, 2016a), 35.5 percent of economic units (private businesses) in the country were victims of some crime in 2015. In fact, more than half the economic units surveyed consider insecurity and crime the problems that most affect their business. Consequently, some Mexican executives have found the U.S. to be a more secure and stable alternative for their investment projects. Nonetheless, insecurity is not the only explanation; another reason is that the process of obtaining LPR through the EB-5 was simplified and has become simpler over the years.

The number of H-1B visas has remained relatively stable during the last decade despite the fact that the proportion of Mexican migrants with higher educational levels rose from 27.1 percent in 2008 to 35.9 percent in 2014 (INEGI, 2016b). These stable numbers may be associated with the fact that these visas are strongly linked to innovation processes taking place in the information technologies field, which Indian migrants with graduate degrees in STEM have covered to an enormous extent.

U.S. VISA REFORM UNDER TRUMP

The Trump administration does not perceive the types of visas described above equally. It seems to judge some of them more favorably than others, based on their social, economic, and political implications.

During his presidential campaign, Donald Trump promised to reduce the number of H-1B visas since they cut into jobs that, he argued, U.S. Americans should fill. In fact, since assuming office, he has ordered a comprehensive review of the H-1B visa program (The White House, 2017; Tigau, 2017). The U.S. Department of Homeland Security (USDHS, 2017a) reports that 44 percent of H-1B applicants approved in 2016 have a bachelor's degree. It is then expected that any resulting changes to the program will be geared toward eliminating some employers' common practice of hiring foreigners for jobs that only require a bachelor's degree, and instead ensuring that H-1B visas are only granted for the most skilled immigrants filling the highest-paid jobs. In this sense, Pierce and Gelatt (2018) report that H-1B visas are highly concentrated in

a small number of companies, which tend to be the ones that pay less to workers and recruit fewer employees holding advanced degrees. These authors also state that some employers have abused these visas by resorting to outsourcing for H-1B recruitment and hiring processes, saving them “from liability for replacing U.S. workers” (Pierce and Gelatt, 2018: 10). Some H-1B visa critics argue that some employers do not fulfill the visa requirement of paying “the non-immigrant the greater of the actual compensation paid to other employees in the same job or the prevailing compensation for that occupation” (Wilson, 2017: 3).

In short, the Trump administration wants to ensure that U.S. jobs are offered first to U.S. workers, following the so-called “Buy American and Hire American” executive order (The White House, 2017) and that the wages and working conditions of U.S. workers are protected. A study authored by Bound, Khanna, and Morales (2017) fueled this concern. These authors found that the salary of U.S. workers in the field of computer science during the 1990s would have been 2.6 to 5.1 percent higher if foreign migrants had not occupied these job positions, although it also found that wages for college-educated workers in other fields rose by 0.04 to 0.28 percent in 2001. Other studies demonstrate a positive relationship between the variation in immigrant flows and innovation (measured by the number of patents per capita). Kerr and Lincoln (2010) found that, far from having a substantial negative effect on the unemployment rate or average wages of native U.S. engineers and scientists, higher admissions of skilled immigrants instead contribute to increased U.S. invention due to a greater number of workers in the areas of science and engineering. In the same vein, Hunt and Gauthier-Loiselle (2009: 20) found that “a college graduate immigrant contributes at least twice as much to patenting as his or her native counterpart.”

As part of the H-1B visa review, it is feasible that President Trump would require employers to pay higher salaries to skilled migrants consistent with their qualification level or that he would request labor diagnoses in order to prove that native U.S. workers do not cover the labor competencies required for a particular job. In fact, some petitioning employers are required to pay an additional fee (US\$4 000) if they employ 50 or more employees in the U.S. and more than half of these employees are in an H-1B visa program (USCIS, 2018d). Another possible change implies eliminating the benefit granted during the Obama administration of extending eligibility for employment authorization to certain spouses of H-1B non-immigrants who are seeking employment-based LPR status (USCIS, 2017e).

The implementation of these changes may hurt highly skilled Mexican workers, since the H-1B program could cost U.S. employers more. In fact, the U.S. government has increased site visits (conducted since 2009) to verify wages, job duties, and work locations of companies that use the H-1B visa program (USCIS, 2018e). What is

more, the number of general approvals declined significantly from 348 162 in 2016 to 197 129 in 2017 (Huennekens, 2017). Although Mexicans make up a smaller percentage of approved H-1B visa workers compared to Chinese and Indian nationals (1.3 percent versus 9.7 percent and 50.5 percent, respectively) (Ruiz, 2017), Mexico is one of the top ten recipient countries of H-1B visas.

The E-2 and the EB-5 visas are more acceptable to the Trump administration because they imply investment and job creation schemes. Congress may also be reluctant to change or eliminate them for the same reason. Additionally, many E-2 treaty countries have maintained specific agreements linked to these visas; thus, E visas seem relatively safe from review. In fact, the USCIS and some non-federal organizations have committed or conducted specific studies to determine the economic impact of these investor programs and most of their findings have been positive in terms of their contribution to U.S. GDP and to annual job creation (Argueta and Siskin, 2016).² However, it is likely that the Trump administration will adopt stricter measures to ensure compliance with the terms of the program. In fact, proposals also exist to establish a limited stay for investor visas of up to five years, provided that the conditions that accompany the creation of new businesses are respected, namely a productive investment in the United States with growth potential and job creation (Fragomen, Shannon, and Montalvo, 2017). Additionally, USCIS plans to revise EB-5 visa forms and to interview investors in order to capture more information from applicants; it also plans to expand site visits to regional centers with the aim of securing the integrity of this program (Argueta and Siskin, 2016).

Some positive potential changes also exist: for example, the EB-5 visa could be granted to people who are not investing their own money but that obtained through venture capitalists (Argueta and Siskin, 2016). This could counteract the criticism about only wealthy people having access to this visa program. Moreover, the creation of a new visa program, the EB-6, is under consideration. This program would target “foreign nationals who 1) wish to start a new commercial enterprise with a specified amount of money from qualified investors or venture capital funds; or 2) have already started and are managing a new commercial enterprise that employs a specified number of persons” (Argueta and Siskin, 2016: 24). Argueta and Siskin (2016: 24) also mention a new LPR visa (EB-7) “for non-immigrant treaty investors holding an E-2 visa who 1) have maintained such status for at least ten years, and 2) created at least five jobs for at least ten years.”

² To find out more about the EB-5 visa program’s economic impacts and contribution to the U.S. economy, see Hodges et al. (2018), “Quantitative assessment of the EB-5 program,” <https://cbe.www.edu/files/2014-15%20EB-5%20Economic%20Impact%20Report.pdf>.

Finally, TN visa holders now face more uncertainty than those with E-2 and EB-5 visas due to the NAFTA renegotiations currently underway, which open the door to the possibility that this very flexible visa may be cancelled altogether. Nonetheless, the elimination of this visa category, if it took place, would take a long time because the Congress has to approve it, and court challenges can jeopardize its elimination. In the meantime, it is possible that people who have previously considered applying for a TN visa or who already have one, might see the H-1B visa as a more feasible alternative, at least in the short term.

AS NAFTA renegotiation continues, the Trump administration has issued a policy memorandum to more strictly enforce the qualifications that a person intending to apply for a TN visa must fulfill. For example, a financial analyst, a market research analyst, or a marketing specialist does not qualify as an economist because the activities he/she performs must be consistent with that profession (USCIS, 2017f).

DISCUSSION OF THE U.S. VISA REFORM AND ITS POTENTIAL IMPLICATIONS

Highly skilled migrants' personal resources, such as a high educational level, English fluency, and financial capital, tend to give them access to opportunities that traditional migrants do not have. This set of personal resources (micro-structure) tends to increase self-confidence in the migration process. However, when institutional conditions (macro-structure) change—even more so if they change abruptly—the micro-structure is not enough to counteract the strong influence of the macro-structure. In other words, even though highly skilled Mexican migrants have had access to visa programs with significant benefits to them such as the ones analyzed here, the recent political institutional context created by the Trump administration changes the present and future outlook for this kind of migration. This is particularly relevant since the discussion about the implications of U.S. migration reform used to be centered on traditional migrants, but has now broadened to affect highly skilled migration.

Overall, the Trump administration supports skills-based migration over family-reunification migration. The displeasure of President Trump's administration toward so-called "chain migration," which especially concerns Mexico, could be associated with the fact that a great percentage of Mexican immigrants who acquire LPR status do so through a family-sponsored preference type of admission (20 percent in 2016) or because they are immediate relatives of U.S. citizens (68 percent in 2016). In contrast, a much lower percentage of permanent residence cases are associated with an employment visa (around 12 percent in 2016) (USDHS, 2017b). It is then likely that the

Trump administration will privilege the allocation of visas to those who possess certain skills and knowledge required in the U.S. labor and business market over those who seek to visit or stay with their families (Fragomen, Shannon, and Montalvo, 2017). This is particularly important for Mexicans since, as already mentioned, most of them (around 88 percent) obtained LPR status in 2016 through a family-sponsored preference type of admission or because of being an immediate family member of a U.S. citizen (USDHS, 2017c; Vereza, 2014). In fact, in 2016 Mexico was the country with the highest percentage of persons obtaining LPR status (14.75 percent) followed by China (6.91 percent) and Cuba (5.62 percent). However, these percentages and countries change when linking the LPR status to the broad class of admission (visa program). In other words, if LPR status is obtained through an employment-based preference visa program, India is the country with the highest percentage (15 percent), followed by China (14.46 percent), South Korea (9.76 percent), the Philippines (5.55 percent) in fourth place, and Mexico in fifth place (4.41 percent) (USDHS, 2017c).

Due to the complex nature of migration, the economic, social, and political implications of the U.S. visa reform are difficult to separate; most of the time they are inherently linked.

From the point of view of the U.S. economy, it makes sense to review the allocation process of some of these visas. This means that the visa programs themselves are not necessarily the problem, but rather it lies in the criteria employed when assigning them to some people who do not fulfill each program's requirements and conditions. It is pertinent to recognize that the discussion about the questionable application of these programs (specifically H-1B visas) involves not only the Trump administration; in fact, discussions about legal loopholes and constant frauds committed around the granting of these types of visas have been on the table for more than a decade. Nonetheless, the U.S. government should objectively evaluate the different programs because important benefits have also derived from them, and negative consequences could result from their modification or even cancellation. For example, in the case of the TN visas, U.S. companies relying on highly skilled Canadian employees may think about setting up offices in the major Canadian cities. As Tigau (2017) asserts, a potential negative implication of the U.S. reforms is the transfer of some multinational corporation headquarters or subsidiaries to other countries such as Canada or Australia that incentivize skilled migration; this could result in a long-term loss of innovation for the U.S. Furthermore, according to Nathan's assessment of the contributions of skilled migrants to host countries (2014), the U.S. could face significant costs. From an economic and social point of view, innovation costs would be incurred because these reforms could drive down patenting rates. They would also reduce knowledge dissemination through Diaspora networks; more capital constraints

would be imposed on domestic firms if they no longer had foreign investors' capital; and opportunity costs would also arise associated with a lack of international market knowledge and information on home markets' investment opportunities. Politically, the reforms enhance the support of Trump's voting base since these changes involve some his presidential campaign's most salient promises.

From the Canadian side, politicians and workers want to increase labor mobility, but NAFTA renegotiations could have exactly the opposite result: a significant number of Canadians could lose their jobs in the United States and return to Canada, which could create at least a short-term imbalance in the labor market. Meanwhile, the U.S. government has faced many complaints from trade unions and workers about job positions occupied by foreigners who, again, do not always have the required qualifications, or have them but accept lower wages, disturbing the labor market. In the end, both Canada and the United States face a talent shortage in some specific areas such as health, energy, information technologies, science, etc.; this could be aggravated with the cancellation of TN visas, forcing some domestically-based companies to look for talent in other countries such as those in Western Europe.

From Mexico's point of view, the Trump administration's reconsideration of visa issuance conditions would also have significant economic, social, and political implications. In the case of the H-1B visa program, the possible changes could motivate Mexican authorities to create and strengthen job opportunities at home and offer higher salaries in an effort to retain Mexican professionals who would otherwise wish to work in the U.S. under a different visa program or elsewhere. This is particularly important given that many professionals with graduate degrees have been underutilized or have had their skills devalued in Mexico. Meanwhile, in the U.S., they are often relegated to a lower occupational status or receive lower salaries because their credentials are not validated (Lozano Ascencio, Gandini, and Ramírez-García, 2015). This opens the door to fostering academic transnationalism through the implementation of specific projects (for instance, between the migrant and academic governmental or private institutions) that imply the transfer of knowledge, technologies, and patents. In fact, some Mexican politicians, such as the governor of Jalisco, have been trying to position some states of Mexico as an alternative for highly qualified people, not only Mexicans but also people from India, China, and Israel, who may not be certain about the renovation of their H-1B visas in the U.S. (Luna, 2017). In the case of E visas, if President Trump adopts a more permissive approach, the scenario could be positive for the Mexican economy, as long as the resulting investment projects were transnational in nature. It seems likely that Mexican entrepreneurs holding E-2 visas would use them to undertake business ventures simultaneously in the U.S. and Mexico, because this particular program does not offer a clear route to

obtaining a green card or U.S. citizenship. In the case of the EB-5 visa, this transnational view is also possible since, once investors get their unconditional green card, they could invest their money in a business anywhere else (ideally in Mexico). In any case, the Mexican government should develop solid retention initiatives specifically targeting potential EB-5 visa holders, who some observers say tend to be wealthy Mexican nationals leaving the country precisely because their wealth makes them targets for kidnapping or extortion (Beyer, 2016). Furthermore, the Mexican government could profit from the uncertainty surrounding U.S. visa program reforms to undertake specific initiatives that may become attractive for highly skilled migrants. For instance, the 3X1 program instituted by the Mexican government for traditional migrants could be adapted for highly skilled migration (specifically addressed to E-visa holders). This initiative could stimulate joint investments in Mexico and in the United States involving migrant-generated investments matched by governmental funds at the local, state, and federal level as long as these investments fulfill specific requirements such as the creation of a certain number of jobs in certain specific areas of the country or within the states. Additionally, Mexican authorities must resolve institutional weaknesses such as fiscal uncertainty, corruption, and bureaucratic red tape, all of which prompt affluent and well-educated Mexicans to migrate to the U.S.

From the migrant's perspective, the implications depend on the type of visa. As for the E-visas, temporary residence of up to five years can be detrimental to Mexican migrant entrepreneurs, since both E-2 and EB-5 visa holders need to have some measure of certainty in terms of a longer-term-stay authorization. In other words, many of these investors risk their assets in using them to meet the required investment amounts that allow them to obtain these visas. Additionally, these are investments that offer a return in the long term, so the financial commitment implied by this type of visa should be backed by the certainty of retaining it for a number of years that at least equals the period necessary for the investment to pay off. Thus, if investors adopt a long-term stance toward the local economy regarding the amount and positive repercussions of their investment, U.S. policies related to the duration of the visas must be reciprocal in terms of this long-term commitment (Naudé, Siegel, and Marchand, 2017). If the uncertainty continues, however, Mexican entrepreneurs may consider other interesting and potentially fruitful alternatives. For example, they might seek to do business simultaneously in the United States and in Mexico to diversify the risks associated with changing migration policies in the U.S. In turn, this could lead Mexicans to establish new links across borders in labor markets and academic exchanges and allow Mexico to profit from the skills, knowledge, experience, networks, and opportunities that these highly mobile professionals and entrepreneurs possess. Another possibility is that Mexicans would stop considering

Silicon Valley the sole attractive site to create or grow a start-up and turn to other valuable opportunities in Canada, or even China and India, or invest in innovation hubs developing in places like Jalisco. This does not mean that Mexican migrant professionals and entrepreneurs will abandon efforts to either migrate to or stay in the U.S., but it may mean that an uncertain situation would cause them to extend their business ventures to other locations. Lastly, the position of Mexican migrants concerning TN visas is similar to that of Canadians in the sense that Mexicans also look for more labor mobility and are willing to accept even lower wages than Canadians do, but the renegotiation of the NAFTA makes it unlikely that this kind of labor mobility will increase or exist.

CONCLUSION

This article reviews the main characteristics of the visa programs most frequently used by highly skilled Mexican migrants. It also describes the possible changes these visa programs will undergo and the main implications of those modifications.

Despite highly skilled Mexican migrants' valuable intellectual and behavioral resources, the influence of both the home (Mexico) and host (U.S.) institutional contexts is so strong that it shapes the opportunities they have access to and the way they capitalize upon them. As referred to in the conceptual framework, some academics have stressed the role of transnationalism as a process that reconciles the strengths and the weaknesses of migrants' home and host countries. Nonetheless, in the case of Mexican migration, considering transnationalism an alternative for counteracting the impact of a new, more restrictive migration system is shortsighted since many highly skilled migrants have abandoned Mexico due to the country's institutional vacuums. Consequently, as stated before, the likelihood of establishing solid links with the home country may be lower because, as shown by Baltar and Icart (2013), home institutional voids constitute an obstacle to both undertaking transnational projects and developing transnational networks. In the end, migrants prefer to implement them in the "more stable and better institutional context" (214) offered by the host society. Still, some highly skilled migrants engage voluntarily in transnational activities. Interestingly, to a certain extent, U.S. immigration reform has forced some of these skilled migrants to think about transnational spaces in order to reduce uncertainty and vulnerability. The Mexican government can profit from this opportunity by recovering highly skilled Mexican migrants' willingness to maintain links with their home country by developing concrete initiatives that foster their involvement in productive projects there. For instance, entrepreneurs (the habitual usual users of E-2 and EB-5 visas) may diversify

risks through a parallel presence of their businesses in both the U.S. and Mexico or the U.S. and other countries. H-1B users may think about enhancing their research networks with the Mexican scientific and academic community. TN visa users may come back and transfer their knowledge back to Mexico.

One aspect worth noting is that both the E-2 and the EB-5 visas involve a significant investment of resources. This investment, on the one hand, does not necessarily offer interesting returns to Mexican investors except the immigration benefit itself; and, on the other hand, it is an investment with productive results for the U.S. in terms of job creation and contribution to GDP. Therefore, bringing these investments back to Mexico or linking them to a transnational effort highlights the much-needed action not only of the Mexican federal government, but also of the state governments to offer attractive incentives to Mexican migrant investors, or that at least compensate to some extent Mexico's salient institutional voids.

Even so, it is unlikely that the Trump administration will make radical changes to the E-2 and EB-5 visa systems, though changes to the H-1B and TN visa systems are more likely. But, again, this situation may push highly skilled Mexicans to look for labor and academic opportunities elsewhere, specifically in other countries facing talent shortage, such as Canada or Australia, or simply to stay in Mexico. In the long run, however, the Mexican government must invest more in R&D projects to retain Mexicans with more sophisticated skills, knowledge, and competencies, and must implement policies that lead to higher salaries in order to keep Mexican talent in the country.

The adoption of more stringent measures by the U.S. government regarding H-1B visas and the possible cancellation of TN visas may turn into an opportunity for the Mexican government to pay more attention to the appropriate reintegration of professional migrants to the Mexican society. According to the U.S. Department of State's Bureau of Consular Affairs (USDOS - BCA, 2017), the H-1B and TN visas constitute a minimum percentage of the total number of visas granted to Mexicans (0.17 percent and 1.15 percent in 2017 respectively). However, these migrants' profiles in terms of education and skills make them members of society with a positive multiplier effect. Their impact on the development of a sending society such as Mexico is significant since they constitute a valuable 15 percent of Mexicans with graduate studies (Rodríguez and Chávez, 2014). Therefore, harnessing this positive effect requires the openness and, above all, the genuine interest of the authorities and other stakeholders such as academia and the private sector to provide the mechanisms that allow the transfer of knowledge between highly skilled individuals and other members of the society. Nonetheless, it is essential to recognize the exaggerated optimism that Delgado Wise (2015) refers to in terms of turning this temporary or definitive loss of Mexican talent into a gain for Mexico. He points out that recovering this talent is subject not only to the

execution of feasible and solid initiatives of different actors in society but also to the profile of the highly skilled migrants themselves and to the circumstances in which their migration process takes place (mixed-embeddedness).

As Waldinger and Fitzgerald suggest (2004), transnationalism has to be conceived from a broader perspective in the sense of not just taking into account its potential benefits but also its possible threats. It has to be viewed from both the immigrants' point of view and inter-governmental relations. This applies to the Trump administration hardline immigration approach and to the difficult relationship with Mexico. Thus, taking a more radical approach, the current U.S. visa reforms may constitute a painful opportunity to reduce Mexico's dependence on migrants' remittances, investments, innovation, and knowledge transfer processes, and to avoid resorting to migration as a partial solution of "the problems the state has been unable to solve" (Levitt and Jaworsky, 2007: 145). Therefore, the improvement of Mexico's institutional environment is crucial in order to further avoid the exit of valuable social and cognitive capital and, conversely, to recover some of these highly skilled citizens.

Future studies could build on the concrete responses of different actors both in Mexico and in the U.S. to the different visa program changes.

BIBLIOGRAPHY

ARGUETA, CARLA N., and ALISON SISKIN

2016 "EB-5 Immigrant Investor Visa," Congressional Research Service, <https://fas.org/sgp/crs/homsec/R44475.pdf>, accessed May 19, 2018.

BALTAR, FABIOLA, and IGNASI BRUNET ICART

2013 "Entrepreneurial Gain, Cultural Similarity and Transnational Entrepreneurship," *Global Networks*, vol. 13, no. 2, pp. 200-220.

BEYER, SCOTT

2016 "'Mexican' Nationals Are Transforming San Antonio," *Forbes*, <https://www.forbes.com/sites/scottbeyer/2016/06/17/mexican-nationals-are-tranforming-san-antonio/#49c2824adab6>, accessed January 7, 2018.

BLUME-KOHOUT, MARGARET E.

2016 "Why Are Some Foreign-Born Workers More Entrepreneurial than Others?" *Journal of Technology Transfer*, no. 41, pp. 1327-1353.

BOUND, JOHN, GAURAV KHANNA, and NICOLAS MORALES

2017 "Understanding the Economic Impact of the H-1B Program on the U.S," *Report 16-857*, Population Studies Center, University of Michigan Institute for Social Research.

DELGADO WISE, RAÚL

2015 "Unraveling Highly Skilled Migration from Mexico in the Context of Neoliberal Globalization," in Stephen Castles, Derya Ozkul, and Magdalena Arias Cubas, eds., *Migration, Diasporas and Citizenship. Social Transformation and Migration*, New York, Palgrave Macmillan, pp. 201-217.

FEDERAL REGISTER

2017 "Unified Agenda of Federal Regulatory and Deregulatory Actions," <https://www.federalregister.gov/documents/2017/08/24/2017-16921/unified-agenda-of-federal-regulatory-and-deregulatory-actions>, accessed March 21, 2018.

FRAGOMEN, JR., AUSTIN T., CAREEN SHANNON, and DANIEL MONTALVO

2017 "Impact of the U.S. Elections on Immigration," in *Looking Ahead: The Impact of the 2016 Election on Key Legal Issues*, New York, Practising Law Institute, <http://libraryrelations.pli.edu/tag/the-impact-of-the-2016-election-on-key-legal-issues>, accessed February 26, 2018.

FRIFIELD, JULIA

2015 United States Department of State. Julia Frifield to Charles E. Grassley, [https://www.judiciary.senate.gov/imo/media/doc/2015-06-12%20State%20to%20CEG%20\(E-2%20Visas\).pdf](https://www.judiciary.senate.gov/imo/media/doc/2015-06-12%20State%20to%20CEG%20(E-2%20Visas).pdf), accessed March 21, 2018.

GOVERNMENT OF CANADA

2017 "Business People," <http://www.cic.gc.ca/english/work/special-business.asp#nafta>, accessed October 16, 2017.

DE HAAS, HEIN

2010 "Migration and Development: A Theoretical Perspective," *The International Migration Review*, vol. 44, no. 1, pp. 227-264.

2005 "International Migration, Remittances and Development: Myths and Facts," in *Global Migration Perspectives*, Geneva, Global Commission on International Migration, <https://pdfs.semanticscholar.org/5299/5693549661ff38835b7c2b4cc6fddd9b27e3.pdf>.

- HODGES, HART, JAMES McCAFFERTY, YUBIN (LEE) LI, and JOSHUA GRANDBOUNCHE
2018 *Quantitative Assessment of the EB-5 Program: Economic Impacts & Contributions to the U.S. Economy*, Center for Economic Business Research, Western Washington University, <https://cbe.wwu.edu/files/2014-15%20EB-5%20Economic%20Impact%20Report.pdf>, accessed May 21, 2018.
- HUENNEKENS, PRETON
2017 “H-1B Program: 10-Year Trends,” <https://cis.org/Huennekens/H1B-Program-10Year-Trends>, accessed April 30, 2018.
- HUNT, JENNIFER, and MARJOLAINE GAUTHIER-LOISELLE,
2009 “How Much Does Immigration Boost Innovation?” CEPR Discussion Paper, no. DP7116, <https://ssrn.com/abstract=1345642>, accessed February 7, 2018.
- INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA)
2016a *Encuesta Nacional de Victimización de Empresas (ENVE) 2016*, http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_11_09.pdf, accessed February 12, 2018.
2016b *Información de Migración Internacional con Datos de la ENOE al Tercer Trimestre de 2015*, <http://www.beta.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825003987>, accessed February 24, 2018.
- JIMÉNEZ GODÍNEZ, MIGUEL ÁNGEL
2013 “Legal Migration and Free Trade in the NAFTA Era: Beyond Migration Rhetoric,” Wilson Center/Comexi, <http://www2.iadb.org/intal/catalogo/PE/2014/13674en.pdf>, accessed May 9, 2018.
- KERR, WILLIAM R., and WILLIAM F. LINCOLN
2010 “The Supply Side of Innovation: H-1B Visa Reforms and U.S. Ethnic Invention,” *Journal of Labor Economics*, vol. 28, no. 3, pp. 473-508.
- KLOOSTERMAN, ROBERT, JOANNE VAN DER LEUN, and JAN RATH
1999a “Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities, and Immigrant Businesses in the Netherlands,” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, no. 2, pp. 252-266.
1999b “Mixed Embeddedness, Migrant Entrepreneurship and Informal Economic Activities,” *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, no. 2, pp. 253-267.

1998 "Across the Border: 'Immigrants' Economic Opportunities, Social Capital and Informal Business Activities," *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 24, no. 2, pp. 249-268.

LEVITT, PEGGY, and B. NADYA JAWORSKY

2007 "Transnational Migration Studies: Past Developments and Future Trends," *Annual Review of Sociology*, vol. 33, pp. 129-156.

LOZANO ASCENCIO, FERNANDO, LUCIANA GANDINI, and TELÉSFORO RAMÍREZ-GARCÍA

2015 "Devaluación del Trabajo de Posgraduados en México y Migración Internacional: los Profesionistas en Ciencia y Tecnología," *Migración y Desarrollo*, vol. 13, no. 25, pp. 61-89.

LUNA, KAUSHA

2017 "Mexico's 'Silicon Valley' Willing to Take H-1B's from the U.S.," <https://cis.org/Luna/Mexicos-Silicon-Valley-Willing-Take-H1Bs-US>, accessed April 30, 2018.

NATHAN, MAX

2014 "The Wider Economic Impacts of High-Skilled Migrants: A Survey of the Literature for Receiving Countries," *IZA Journal of Migration*, vol. 3, no. 1, pp. 1-20.

NAUDÉ, WIM, MELISSA SIEGEL, and KATRIN MARCHAND

2017 "Migration, Entrepreneurship and Development: Critical Questions," *IZA Journal of Migration*, vol. 6, no. 5, pp. 1-16.

PIERCE, SARAH, and JULIA GELATT

2018 "Evolution of the H-1B: Latest Trends in a Program on the Brink of Reform," https://www.migrationpolicy.org/sites/default/files/publications/H-1B-BrinkofReform-Brief_FinalWeb.pdf, accessed May 2, 2018.

PRICE, MARIE, and ELIZABETH CHACKO

2009 "The Mixed Embeddedness of Ethnic Entrepreneurs in a New Immigrant Gateway," *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, vol. 7, no. 3, pp. 328-346.

RODRÍGUEZ RAMÍREZ, HÉCTOR, and MÓNICA GUADALUPE CHÁVEZ ELORZA

2014 "Perspectiva Socioeconómica de los Migrantes Mexicanos Altamente Calificados en Estados Unidos," <https://www.researchgate.net/publication/>

299458199_Perspectiva_socioeconomica_de_los_migrantes_mexicanos_altamente_calificados_en_Estados_Unidos.

RUIZ, NEIL G.

2017 “Key Facts about the U.S. H-1B Visa Program,” Pew Research Center, <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/27/key-facts-about-the-u-s-h-1b-visa-program/>, accessed April 27, 2017.

SHARMA, ROHIT

2017 “Future of TN Visa or NAFTA Professional Visas Is Bleak under Trump Administration,” <https://www.perchingtree.com/will-trumps-presidency-affect-tn-visa-canadians/>, accessed May 15, 2018.

TIGAU, CAMELIA

2017 “U.S. Visas for Foreign Professionals: Insights on H-1B and TN Visas,” April 4, Houston, Rice University Baker Institute for Public Policy.

USCIS (U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY-CITIZENSHIP
AND IMMIGRATION SERVICES)

2018a “EB-5 Immigrant Investor Program,” <https://www.uscis.gov/eb-5>, accessed April 30, 2018.

2018b “About the EB-5 Visa Classification,” <https://www.uscis.gov/working-united-states/permanent-workers/employment-based-immigration-fifth-preference-eb-5/about-eb-5-visa-classification>, accessed October 13, 2017.

2018c “8 C.F.R. 214.6, Citizens of Canada or Mexico Seeking Temporary Entry under NAFTA to Engage in Business Activities at a Professional Level,” <https://www.uscis.gov/ilink/docView/SLB/HTML/SLB/0-0-0-1/0-0-0-11261/0-0-0-17197/0-0-0-21051.html>, accessed March 26, 2018.

2018d “Fee Increase for Certain H-1B and L-1 Petitions (Public Law 114-113),” <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/fee-increase-certain-h-1b-and-l-1-petitions-public-law-114-113>, accessed April 30, 2018.

2018e “Combating Fraud and Abuse in the H-1B Visa Program,” <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-and-fashion-models/combating-fraud-and-abuse-h-1b-visa-program>, accessed April 30, 2018.

2017a “USCIS Reaches FY 2018 H-1B Cap,” <https://www.uscis.gov/news/news-releases/uscis-reaches-fy-2018-h-1b-cap>, accessed April 30, 2018.

- 2017b “Policy Memorandum,” May 23, https://www.uscis.gov/sites/default/files/files/nativedocuments/APPROVED_PM-602-0145_Matter_of_A-T-_Inc_Adopted_Decision.pdf, accessed April 30, 2018.
- 2017c “EB-5 Investors,” <https://www.uscis.gov/working-united-states/permanent-workers/employment-based-immigration-fifth-preference-eb-5/eb-5-investors>, accessed March 23, 2018.
- 2017d “TN NAFTA Professionals,” <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/tn-nafta-professionals>, accessed October 16, 2017.
- 2017e “Removing H-4 Dependent Spouses from the Class of Aliens Eligible for Employment Authorization,” <https://www.reginfo.gov/public/do/eAgendaViewRule?pubId=201710&RIN=1615-AC15>, accessed May 7, 2018.
- 2017f “Policy Memorandum,” https://www.uscis.gov/sites/default/files/USCIS/Laws/Memoranda/2017/2017-1120-PM-602-0153_-TN-Economists.pdf, accessed May 16, 2018.
- 2014 “E-2 Treaty Investors,” <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/e-2-treaty-investors>, accessed August 21, 2017.

USDHS (U.S. DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY)

- 2017a *Characteristics of H-1B Specialty Occupation Workers. Fiscal Year 2016 Annual Report to Congress*, <https://www.uscis.gov/sites/default/files/USCIS/Resources/Reports%20and%20Studies/H-1B/h-1B-FY16.pdf>
- 2017b “Table 6. Persons Obtaining Lawful Permanent Resident Status by Type and Major Class of Admission: Fiscal Years 2014 to 2016,” <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/2016/table6>, accessed May 12, 2018.
- 2017c *2016 Yearbook of Immigration Statistics*, Office of Immigration Statistics, <https://www.dhs.gov/sites/default/files/publications/2016%20Yearbook%20of%20Immigration%20Statistics.pdf>, accessed May 14, 2018.

USDOC (U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE)

- 2017 “Estimating the Investment and Job Creation Impact of the EB-5 Program,” *Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist*, <http://www.esa.doc.gov/reports/estimating-investment-and-job-creation-impact-eb-5-program>, accessed May 22, 2018.

USDOS-BCA (U.S. DEPARTMENT OF STATE-BUREAU OF CONSULAR AFFAIRS)

- 2018a “Treaty Trader & Investor Visa,” <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/employment/treaty-trader-investor-visa-e.html>, accessed October 13, 2017.

- 2018b “Nonimmigrant Visa Statistics,” <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics/nonimmigrant-visa-statistics.html>, accessed March 21, 2018.
- 2017 “Visa Statistics,” Reports of the Visa Office 2000-2017, <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics.html>, accessed May 9, 2018.
- 2008-2017 “Reports of the Visa Office 2008-2017,” Table V (Part 3), Immigrant Visas Issued and Adjustments of Status Subject to Numerical Limitations; Nonimmigrant Visa Issuances by Visa Class and by Nationality 2008-2017, <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics.html>, accessed May 9, 2018.

VAUGHAN, JESSICA M.

- 2004 “Trade Agreements and Immigration,” <https://cis.org/Trade-Agreements-and-Immigration>, accessed May 16, 2018.

VEREA, MÓNICA

- 2014 “Immigration Trends after 20 Years of NAFTA,” *Norteamérica*, year 9, no. 2, July-December, pp. 109-146.

VERTOVEC, STEVEN

- 2003 “Migration and Other Modes of Transnationalism: Towards Conceptual Cross-Fertilization,” *International Migration Review*, vol. 37, no. 3, pp. 641-665.

WALDINGER, ROGER, and DAVID FITZGERALD

- 2004 “Transnationalism in Question,” *American Journal of Sociology*, vol. 109, no. 5, pp. 1177-1195.

WHITE HOUSE, THE

- 2017 “Presidential Executive Order on Buy American and Hire American,” <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-buy-american-hire-american/>, accessed March 26, 2018.

WILSON, JILL H.

- 2017 “Nonimmigrant (Temporary) Admissions to the United States: Policy and Trends”, Congressional Research Service, December 7, <https://fas.org/sgp/crs/homesecc/R45040.pdf>.

Motivaciones para migrar: las clases medias mexicanas profesionistas en Estados Unidos

Reasons for Migrating: Mexico's Middle-Class Professionals in the United States

LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS*

MÓNICA LAURA VÁZQUEZ MAGGIO**

RESUMEN

Este trabajo analiza las motivaciones detrás de la migración de mexicanos profesionistas (MP) a Estados Unidos, con base en una encuesta a ochocientos trece de ellos en el marco del análisis de comportamiento de la clase media. Se analizaron los factores detrás de las tres motivaciones más mencionadas: buscar un mejor trabajo, obtener experiencia internacional o la esperanza de una mejor calidad de vida. Los resultados de los modelos logísticos utilizados muestran que, detrás de estas motivaciones, la explicación neoclásica consistente con el *homo economicus* es insuficiente, pues hay factores de naturaleza social y personal que deben tenerse en cuenta. Así, la búsqueda de mayor calidad de vida se asocia con el componente esencial de tener a la familia cerca, así como detrás de la motivación de obtener experiencia internacional hay una mezcla de consideraciones tales como oportunidades limitadas de empleo y falta de infraestructura para desempeñarse laboralmente.

Palabras clave: migración calificada, fuga de cerebros, clases medias, motivaciones para migrar, mexicanos en Estados Unidos.

ABSTRACT

This article analyzes what motivates Mexican professionals to migrate to the United States, based on a survey of 813 migrants in the framework of the analysis of middle-class behavior. The authors analyze the factors behind the three most often mentioned motivations: looking for a better job, getting international experience, and the hope of a better quality of life. The results of the logistical models used show that, underlying these motivations, the neoclassical explanation consistent with *homo economicus* is insufficient: social and personal factors must also be taken into account. Therefore, the quest for a better quality of life is linked to the essential component of being near one's family; and behind the desire to obtain international experience is a mixture of considerations like limited job opportunities and the lack of infrastructure for being able to perform one's job.

Key words: highly skilled migration, brain drain, middle classes, motivations for migrating, Mexicans in the United States.

* Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <ldv@unam.mx>.

** Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <vazquez.maggio@gmail.com>. Las autoras agradecen el apoyo brindado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, a través del proyecto IN305218, para realizar esta investigación.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como objeto de estudio a los profesionistas mexicanos que migran a Estados Unidos. En contraste con sus contrapartes los migrantes típicamente no calificados (y predominantemente rurales), los migrantes calificados sólo recientemente han empezado a migrar en una magnitud considerable. Por mucho tiempo, los académicos enfocados en el fenómeno de la migración México-Estados Unidos se abocaron al estudio de contextos migratorios rurales, y de individuos y hogares primordialmente de clase trabajadora. Es a partir de las décadas de los ochenta y los noventa que los investigadores empezaron a documentar, analizar y debatir las causas y consecuencias, así como su magnitud en cifras, de esta migración mexicana calificada (Castaños-Lomnitz, 2004; Lozano-Ascencio y Gandini, 2011; Martuscelli y Martínez Leyva, 2007). Desde mediados de la última década del siglo pasado, una creciente proporción de migrantes mexicanos son profesionistas y de clase media, y tienen como destino principal Estados Unidos, aunque también otros países como Canadá, España, Australia, Reino Unido, entre otros. Por volumen de migrantes calificados, México ocupa el primer lugar en América Latina y el sexto a nivel mundial (OIM y RIMD, 2016). En Estados Unidos ocupa el número cuatro por la cantidad de migrantes profesionistas (Vázquez Magglio y Domínguez, 2017).

En principio, es importante señalar por qué la migración calificada de mexicanos a Estados Unidos debe considerarse en el marco del análisis de comportamiento de la clase media. Aspirar y lograr tener al menos una licenciatura refleja valores distintos a los de la clase trabajadora. Esta clase media posee mayores recursos, habilidades intelectuales, valores específicos y tienen una mayor capacidad para dar curso a su vida, si bien hay que decir que no se trata de una población homogénea. Hablar de clase media como un concepto económico resulta simplista porque también existen aspectos culturales (habilidades intelectuales), sociales (redes sociales), y simbólicos (estatus y prestigio) que les permiten moverse en el “espacio social” de su *habitus*, como señala Bourdieu (1984).

Este trabajo busca analizar las motivaciones detrás de la migración de mexicanos profesionistas (MP) a Estados Unidos con base en una encuesta a ochocientos trece MP. Nos interesa mostrar que, dada la heterogeneidad característica de esta población, hay múltiples razones detrás de su decisión de migrar, y que para una parte de esta muestra los motivos están interrelacionados. Para otra, ciertos móviles son mucho más poderosos que otros: buscar un mejor empleo, obtener experiencia internacional, mayor calidad de vida... Mostraremos que detrás de estas motivaciones no se halla sólo la explicación neoclásica dominante del *homo economicus*, sino que hay factores que provienen de los ámbitos social y personal.

Con este fin, se explora la influencia de las características sociodemográficas, grados académicos, redes familiares, la situación laboral antes de migrar y las fundamentaciones profesionales de las distintas razones que los participantes aducen para emigrar. En la primera sección revisamos los principales aportes alrededor del concepto de clase media y las características que la distinguen como grupo social. Su emergencia se reconoce como parte de un fenómeno contemporáneo global en el que ha surgido una “nueva clase global” en constante búsqueda de lograr los patrones de consumo de la clase media de los países avanzados (Solimano, 2015). También en esta primera sección revisamos brevemente las teorías de la migración, su capacidad explicativa para el caso de los migrantes calificados y nos enfocamos en las motivaciones de los individuos para partir. En seguida, presentamos la estadística descriptiva de la muestra de MP en Estados Unidos y las razones aducidas para emigrar: encontramos que las tres principales identificadas en estos migrantes de clase media fueron la búsqueda de un mejor trabajo, el deseo de obtener experiencia internacional y la esperanza de gozar una mejor calidad de vida.

En la tercera sección, se analizan mediante tres modelos logísticos los factores detrás de cada una de las tres motivaciones que sobresalen en las respuestas. Nuestros resultados son sugerentes: la percepción de que en México las oportunidades de trabajo son limitadas y es difícil prosperar sin contactos se asocia con la razón de emigrar por un mejor trabajo; la esperanza de una mejor calidad de vida no resulta estadísticamente significativa, pero la existencia de redes familiares está asociada con esta motivación. Por último, se presentan las reflexiones finales.

CLASES SOCIALES, TEORÍAS DE LA MIGRACIÓN Y MOTIVACIONES PARA MIGRAR

De inicio, es importante señalar que la migración calificada debe considerarse en el marco del análisis de comportamientos de la clase media. El concepto de “clase” es un importante principio de organización de la vida social en las sociedades modernas; sin embargo, es un concepto muy controvertido (Heiman *et al.*, 2012; Tilkiidjiev, 2005; Wright, 2003) que a menudo no se reconoce. Al incluir la dimensión de clase en el análisis, es posible dilucidar la forma en que cada grupo social influye activamente en el orden social, al intentar conscientemente defender sus respectivos privilegios y superar los obstáculos para mejorar su condición económica. Creemos que este último es un aspecto fundamental para entender las razones por las cuales los mexicanos de clase media y media-alta emigran a Estados Unidos, incluso, cuando en muchos casos tenían trabajos formales en México.

Reuniendo los conceptos de Weber (de oportunidades de vida) y de Heiman *et al.* (2012), ciertas características generales distinguen a la clase media como grupo social: un determinado conjunto de posibilidades y un estándar de condiciones materiales desde el punto de vista económico, así como una actitud en particular de ver la vida con aspiraciones y ciertas formas de entender el mundo (Heiman *et al.*, 2012; Tilkidjiev, 2005). Las personas de clase media son propensas a creer que mucho de lo que han logrado es debido a su esfuerzo, sus recursos, cualificaciones, educación, inteligencia y automotivación, y presentan una tendencia a ser ajenos a su clase de origen (Tilkidjiev, 2005). Así, la gente de clase media cree firmemente en el poder de la agencia. Un elemento fundamental del concepto de clase media es el sistema de valores específico que configura actitudes de la gente hacia la vida; Birdsall (2010) ha argumentado que la clase media tiende a apreciar los comportamientos proactivos, emprendedores, la innovación y las conductas flexibles y adaptativas.

Es, sin duda, difícil llegar a una definición de clase media. Como dice Solimano (2015: 92), “se trata de una tarea sujeta a varias ambigüedades metodológicas”. Debido a que poseen mayores recursos (de naturaleza variada), las personas de clase media y clase media-alta tienen una mayor capacidad para conducir sus vidas por distintos caminos. En palabras de Bourdieu, estos individuos tienen un mejor acceso al capital económico (material y financiero), cultural (habilidades intelectuales), social (redes sociales), y simbólico (estatus y prestigio) que les permiten moverse en el “espacio social” de su *habitus* (Bourdieu, 1984). En otras palabras, la pertenencia a la clase media como un concepto solamente económico (esto es, por el ingreso) resulta una sobresimplificación.

En una encuesta de 2016-2017 a ochocientos trece migrantes mexicanos calificados en Estados Unidos (Vázquez Maggio y Domínguez, 2017), el 85.1 por ciento respondió pertenecer a la clase media (los demás prefirieron no contestar, o se suscribieron como clase trabajadora o clase alta), de los cuales el 41 por ciento se ubicó como parte de la clase media-media, frente al 45 por ciento en la media-alta y el 14 por ciento como de media-baja. Además de la autoidentificación, otras respuestas en la encuesta completan los requisitos de pertenencia a esta clase social, como escolaridad, tipo de trabajo¹ e ingreso.

Para entender la migración calificada es interesante mencionar lo que varios analistas mencionan como el surgimiento de una “nueva clase global” que busca emular los patrones de consumo de las clases medias de los países capitalistas avanzados

¹ Sólo un 5 por ciento de los encuestados declaró haber tenido en México trabajos tales como obrero, operador de maquinaria, técnico o comerciante al por menor. Una cifra muy similar se presenta para los tipos de trabajo en Estados Unidos.

(Solimano, 2015; Vázquez Maggio, 2017). Señala el primer autor que la clase media ha sufrido un proceso de fragmentación como producto de los ajustes y políticas de austeridad de la era neoliberal. Así, distingue entre la clase media tradicional (con empleos en diversas instituciones públicas) que ha sufrido los efectos de dichas políticas, y una clase media emergente que ha logrado un mayor éxito económico, lo cual le da libertad de opciones para entrar al mercado laboral de manera independiente, “como parte de la tecnoestructura de las grandes corporaciones del sector financiero o en posiciones altas del sector público” (Solimano, 2015: 87). Es interesante señalar que en la encuesta citada, el 46.5 por ciento señaló haber cambiado su residencia tras contar con una oferta de empleo previa en Estados Unidos.

El marco teórico existente del fenómeno migratorio se ha desarrollado para explicar la migración en general, y no se especializa en la calificada; sin embargo, es útil revisarlo con el fin de evaluar su poder para dar cuenta de las motivaciones de ésta. Dicho marco analítico abarca muchas teorías que a menudo pueden parecer contradictorias por los distintos énfasis hacia el objeto de que se ocupe: el hogar, el individuo, la sociedad emisora o la receptora (Vázquez Maggio, 2017).² Berry, Poortinga, Segall y Dasen (2002) sugieren el uso de motivaciones *push* y *pull* para examinar las decisiones migratorias. Aunque los factores económicos a menudo se consideran dominantes en el proceso de toma de decisiones sobre la migración (Todaro, 1969), varios investigadores (Arnold, 1987; Massey, 1990; Massey *et al.*, 1998; Palloni *et al.*, 2001) postulan que los factores no económicos pueden ser de gran importancia y constituyen, a menudo, las principales razones para motivar una decisión de emigrar. De Jong y Fawcett (1981) sugieren que con frecuencia la migración se basa en el deseo de las personas de mejorar o, al menos, de mantener su calidad de vida.

Alrededor de las motivaciones individuales ha surgido una gran variedad de modelos en un nivel microeconómico que intentan explicar por qué emigran las personas. Zickute y Kumpikaite-Valiuniene (2015) las clasifican en tres grandes grupos: por un lado, aquellos que se han basado en el supuesto neoclásico que considera a las personas como racionales e interesadas en su propio beneficio, como afirman Cattaneo (2008), Jennissen (2004), Kurunova (2013) o Van der Gaag y Van Wissen (2008); por otro, ha surgido literatura que busca profundizar en la complejidad del proceso migratorio, si bien no desechan las explicaciones de economía estándar: por ejemplo, Bonasia y Napolitano (2012), en un análisis de migración regional en Italia, incluyen, además de las variables de mejora salarial consideradas en los análisis de economía estándar, variables que afectan la calidad de vida, como pueden ser los factores

² Para una revisión completa de las teorías de la migración, véase el libro de Massey *et al.* (1998), y para una versión abreviada de dichas teorías, véase Arango (2000).

ambientales (contaminación) y el crimen. Un último enfoque como el de Tupa y Strunz (2013) introduce variables como la autoestima, la realización personal, el aprendizaje y el estatus social, estos últimos, aspectos fundamentales para la clase media. Los individuos de esta clase adquieren un rango diverso de habilidades, cualificaciones y propiedades potencialmente transferibles a otras formas de capital que, a su vez, permiten estatus y prestigio social (Bourdieu, 1984). Un buen estatus y un alto prestigio son también motivos frecuentes para las personas de clase media (Banerjee y Duflo, 2008; Colic-Peisker, 2008; Tilkidjiev, 2005).

Zickute y Kumpikaite-Valiuniene (2015) concluyen acertadamente en la necesidad de utilizar ideas de los modelos de la economía del comportamiento en donde se considere el análisis de las decisiones de migrar sobre la base de racionalidad limitada y preferencias sociales, es decir, en los que las motivaciones económicas se suman a otras o, añadimos, pueden no coincidir. En otras palabras, no necesariamente las razones para migrar son contradictorias.

Czaika y Vothknecht (2014) proponen un marco teórico para entender la migración que va más allá del enfoque estándar de los individuos u hogares maximizadores de utilidad que es de interés para nuestro trabajo. Los autores señalan que las aspiraciones pueden ser heredadas, adquiridas como un trazo de carácter o formadas, pero también son producto de un ambiente estimulante. Así, muchos factores afectan estas aspiraciones, que van desde la personalidad, la socialización, el acceso a la información y redes, y eventualmente la experiencia migratoria misma. Tener aspiraciones de migrar hace de las personas migrantes en potencia, pero no todos pueden llevarlo a cabo.³ Los migrantes potenciales no sólo deben tener aspiraciones, se requiere también la capacidad para emprender la acción de migrar (Carling, 2004; De Haas, 2010). Apoyándose en Sen (1985), esta capacidad de realizar el proyecto es resultado de la dotación de capacidades extrínsecas económicas, sociales, humanas o políticas que pueden favorecer la migración. La falta de estas capacidades constriñe el grado en que la gente pueda migrar.

En relación con la investigación que nos ocupa, analizamos las motivaciones manifestadas por un grupo de personas después de migrar, es decir, que ya demostraron las capacidades de aspiración y de llevarla a cabo. Esto, sin duda, se relaciona con el carácter educado de la muestra, que incluso frente a la del censo estadounidense (American Community Survey, ACS) tiene un mayor porcentaje de personas con posgrado.

³ Existe consenso en la literatura alrededor del hecho de que los migrantes nunca son los más pobres.

ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA DE LA MUESTRA DE MIGRANTES PROFESIONISTAS EN ESTADOS UNIDOS Y LAS MOTIVACIONES PARA EMIGRAR

Este trabajo se realiza con una base de datos provenientes de una encuesta en línea⁴ a MP realizada de septiembre de 2016 a agosto de 2017. La encuesta utilizada constó de un total de cincuenta y ocho preguntas tanto tipo Likert como abiertas, que abordaron los temas de las motivaciones para migrar y permanecer, las condiciones laborales en México y Estados Unidos, así como aspectos de familia y sociales y de identidad, entre otros.⁵ El método para llegar a los participantes fue a través de instituciones y diversas asociaciones que tienen contacto con mexicanos calificados en Estados Unidos como, por ejemplo, la Red Global MX (antes llamada Red de Talentos), además de que se utilizó la técnica de “bola de nieve”.⁶ Por lo tanto, la muestra recopilada en esta investigación es de carácter no aleatorio y los tipos de muestreo utilizados fueron deliberados y por conveniencia, por lo que la representatividad de los resultados se limita a la población encuestada. En total, se recabaron ochocientos trece respuestas completas. Cabe destacar que nuestro estudio se diferencia de la encuesta ACS (oficial y representativa de la sociedad de Estados Unidos) en algunos resultados. Por ejemplo, la presente investigación encuentra una población calificada más joven y con un nivel educativo mayor, comparándola con la encuesta ACS; asimismo, cuenta con una menor proporción de mujeres.⁷

Como se muestra en el cuadro 1, de los tres grupos etarios la mayor proporción de MP tiene entre treinta y cinco y cuarenta y nueve años (el 49 y el 53 por ciento para hombres y mujeres, respectivamente). El segundo grupo etario es el de los jóvenes entre veintitrés y treinta y cuatro años (el 29 y el 31 por ciento). Dos terceras partes en el caso de hombres y mujeres tienen hijos, lo cual es consistente con la edad de los MP.

Con leves diferencias entre hombres y mujeres, alrededor del 60 por ciento tiene menos de diez años de residencia, y el 40 por ciento restante más; adelante señalamos también cómo las motivaciones varían a lo largo del tiempo. Entre los hombres, los grados académicos están mejor distribuidos que en las mujeres: con el grado de doctor ubicamos al 37 por ciento, el 31 por ciento cuenta con maestría y el mismo porcentaje con licenciatura. En cambio, entre las mujeres hay un mayor porcentaje con licenciatura y maestría frente al doctorado (el 39, el 41 y el 20 por ciento, respectivamente).

⁴ La encuesta se realizó utilizando el software Qualtrics, paquete especializado en encuestas en línea.

⁵ Como referencia, véase el documento digital (Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos, 2017), un informe preliminar con los resultados de la encuesta utilizada.

⁶ Al final del cuestionario se solicitó el apoyo de los participantes para la diseminación de la encuesta entre sus conocidos que fueran MP en Estados Unidos.

⁷ Para mayor explicación respecto a la muestra de la ACS, véase Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos (2017).

Por último, como se señaló en la introducción, los MP se ubican mayoritariamente en la clase media.

Cuadro 1					
CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA					
	Hombres	%	Mujeres	%	Total
<i>Edad al momento de la encuesta</i>					
23 a 34 años	129	29	115	31	244
35 a 49	213	49	198	53	411
50 a 80	97	22	61	16	158
Total	439	100	374	100	813
<i>Presencia de hijos</i>					
Sin hijos	172	39	150	40	322
Con hijos	267	61	224	60	491
Total	439	100	374	100	813
<i>Años de residencia en Estados Unidos</i>					
Menos de 3	81	18	55	15	136
De 3 a 10	176	40	161	43	337
Más de 10	182	41	158	42	340
Total	439	100	374	100	813
<i>Grado máximo de estudios</i>					
Licenciatura	137	31	152	41	289
Maestría	138	31	147	39	285
Doctorado	164	37	75	20	239
Total	439	100	374	100	813
<i>Clase social en México</i>					
No contestó	15	3	5	1	20
Clase trabajadora y media-baja	82	19	40	11	122
Clase media	140	32	149	40	289
Clase media-alta y alta	202	46	180	48	382
Total	439	100	374	100	813
Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos (2017).					

En relación con nuestro tema, las motivaciones para migrar, se hicieron a los participantes diversas preguntas sobre las razones relacionadas con su decisión, y se les pidió que calificaran el grado en que cada una de esas razones había influido ellos. La base para hacer estas preguntas fue un trabajo previo (Vázquez Maggio, 2017) que utilizó métodos mixtos para detectar las motivaciones de los migrantes profesionistas en Australia. Las respuestas obtenidas por medio del cuestionario en la presente investigación coincidieron con los resultados obtenidos a través de entrevistas a profundidad entre MP mexicanos en varias localidades en Estados Unidos.

Las razones sugeridas fueron: obtener un mejor trabajo con el consiguiente incremento salarial; contar con experiencia internacional; elevar la calidad de vida; proporcionar a los hijos un futuro mejor, las preocupaciones sobre la seguridad personal en México; unirse a un compañero o cónyuge o sentir discriminación de algún tipo en nuestro país; es decir, se preguntó sobre motivos ligados con la vida laboral y con el contexto social en que vivían estos migrantes. Debido a la naturaleza de nuestra encuesta no se incluyeron interrogantes de índole psicosocial como en otros estudios (Tupa y Strunz, 2013).

La selección de preguntas requiere fundamentación. La búsqueda de un mejor trabajo tiene un trasfondo económico en mayor medida. Esta interrogación es una aproximación a la idea de búsqueda de una mejora salarial, como lo proponen las teorías de la migración que ponen el énfasis en lo económico.

Obtener experiencia internacional también tiene cierta implicación económica, en el sentido de que puede interpretarse como la búsqueda de un reconocimiento laboral, que a su vez es probable que repercuta en incrementos salariales; pero, sin duda, también la experiencia internacional implica el reconocimiento social. En estudios sobre estudiantes asiáticos se ha encontrado que éstos suelen extraer capital simbólico del prestigio asociado a asistir a universidades extranjeras muy reconocidas (Xiang y Shen, 2009). Los migrantes voluntarios, incluidos los estudiantes internacionales, suelen tener en cuenta para su decisión de emigrar la reputación en su lugar de origen de un determinado país o de la universidad de destino, por lo que, en caso de que regresen, puedan aprovechar el capital percibido (Xiang y Shen, 2009). Asimismo, el deseo de obtener experiencia internacional, hacer “algo nuevo” o emprender una aventura en el extranjero reflejan la agencia de los individuos, como señala Giddens (1984). Estas aspiraciones de los jóvenes son reflejo del logro de un cierto grado de capital económico y cultural (Collins, 2014).

La pregunta sobre la motivación de mejorar la “calidad de vida” nos hace referirnos al significado de este concepto. El informe de 2009 de la Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress postula que “la calidad de vida incluye toda la gama de factores que hacen la vida digna de ser vivida, incluyendo

aquellos que no son negociados en los mercados y no capturados por medidas monetarias” (Stiglitz, *et al.*, 2009: 58). En una investigación de migrantes mexicanos profesionistas en Australia, este concepto se ilustró como pasar tiempo con los hijos; mayor y mejor calidad de la infraestructura pública (como parques y plazas); menor número de horas trabajadas; menor tiempo de transporte entre el trabajo y la casa; es decir, en general, mejor balance entre trabajo y ocio (Vázquez Maggio, 2017). En términos de migración y bienestar subjetivo, investigaciones recientes encontraron que la satisfacción con la vida es un buen predictor de los flujos migratorios (Blanchflower, 2009). Es importante considerar, además, la seguridad personal como parte del concepto, que para el caso mexicano ha adquirido mucha relevancia.

Nuestra preocupación por conocer si reunirse con la pareja era una motivación se debe a que la enorme expansión de los viajes internacionales por parte de la clase media ha hecho que ahora exista una posibilidad mucho mayor de que una persona se case con alguien de un país diferente (Clyne y Jupp, 2011). Por otra parte, cuando el esposo o esposa recibe una oferta de trabajo o es aceptado para estudiar en una universidad extranjera, el cónyuge toma la decisión de reunirse con la pareja. Al respecto, varios autores (Bayes, 1989; Harvey, 1998; Klis y Mulder, 2008) sugieren que es más probable que las mujeres sigan a sus parejas.

A menudo, las personas que son más jóvenes y/o sin hijos tienden a ser más despreocupados acerca de los riesgos en su entorno. Sin embargo, como parte del ciclo de vida, cuando tienen hijos, su atención se centra en su protección (Warr y Ellison, 2000). De ahí que consideramos importante incluir la motivación de ofrecer un mejor futuro para la descendencia, lo que implica tanto protección económica como personal. El cuadro 2 muestra la distribución de las respuestas, y las limitamos a las que señalaron como una fuerte influencia en la decisión de migrar.

Las dos razones identificadas como de fuerte influencia fueron la búsqueda de un mejor trabajo y el deseo de obtener experiencia internacional (312 y 214 para hombres y mujeres, respectivamente, en el primer caso, y 307 y 217 en el segundo). Tener mayor calidad de vida es la siguiente en importancia, con 484 respuestas (249 y 235 para hombres y mujeres, en ese orden). Aquí se aprecia un mayor interés por parte de las mujeres, si se compara con las motivaciones de mejor trabajo y de experiencia internacional. Igual ocurre con el futuro de los hijos, la preocupación por la seguridad personal y, por mucho más, estar cerca de la pareja.⁸ Con respecto a emigrar por discriminación, las respuestas son reducidas en número, pero no deja de ser interesante

⁸ Como se mencionó, existe evidencia internacional de que esta motivación es más importante para las mujeres (Bayes, 1989; Harvey, 1998; Klis y Mulder, 2008) que para los hombres. Vázquez Maggio (2017) encontró para el caso de Australia que, mientras el 55 por ciento de las mujeres estuvieron motivadas a migrar para reunirse con su pareja, sólo el 19 por ciento de los hombres tuvieron esa motivación.

que también las mujeres estén sobrerrepresentadas, lo cual puede explicarse al menos en parte por la discriminación salarial y la segregación laboral que existe en la economía mexicana (Domínguez y Brown, 2010).

Motivos	H	%	M	%	Total	%
Mejor trabajo	312	59	214	41	526	100
Experiencia internacional	307	59	217	41	524	100
Preocupación por seguridad personal en México	167	52	155	48	322	100
Calidad de vida	249	51	235	49	484	100
Futuro de los hijos	198	55	165	45	363	100
Estar cerca de la pareja	71	29	176	71	247	100
Discriminación	15	43	20	57	35	100

Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos (2017).

La decisión de migrar es compleja. En el cuadro 2 se aprecia que buena parte de las personas declararon una fuerte influencia de varias motivaciones, lo que comprueba nuestra hipótesis de que las diversas explicaciones para emigrar no son contradictorias, y que es posible que todas se tengan en cuenta. Encontramos que la búsqueda de un mejor trabajo, que tuvo gran influencia para 526 individuos, se expresó junto con la de obtener experiencia internacional (el 75 por ciento de los 526), mejor calidad de vida (el 65 por ciento), preocupación por la inseguridad (el 40 por ciento) y proporcionar un mejor futuro a los hijos (un 38 por ciento).

Es importante señalar que no todos emigran porque estén insatisfechos con su trabajo. De hecho, hay una mayor proporción de individuos que contestaron estar conformes con su empleo (459 individuos, lo que significa el 64 por ciento del total de individuos que contaban con una actividad remunerada en México antes de emigrar) (véase el cuadro 3).

Es interesante que existen algunas diferencias en la selección de motivaciones para migrar, dependiendo de la época en que dejaron México. Por ejemplo, los motivos de seguridad y calidad de vida cobraron la mayor relevancia para quienes salieron después del 2008 –periodo en el que se ha exacerbado la inseguridad y la violencia–, mientras que no fue relevante para los que dejaron México antes de 1994. En cambio, para los que se fueron en la década de los ochenta hasta antes de 1995 –años que se

caracterizaron por una alta turbulencia económica–, la búsqueda de experiencia internacional y de mejor trabajo fueron los factores de mayor peso. En el periodo de 1995 a 2008 –cuando los efectos de la competencia por talentos se hicieron más visibles–, la búsqueda de experiencia internacional fue más prominente entre nuestros participantes.

Cuadro 3						
FUNDAMENTACIONES DE TIPO PROFESIONAL Y PERSONAL PARA EMIGRAR						
	H	%	M	%	Total	%
RAZONES DE TIPO PROFESIONAL						
Oportunidades limitadas	287	63	169	37	456	100
Falta de contactos	228	59	159	41	387	100
Mucha burocracia	102	61	65	39	167	100
Infraestructura limitada	106	70	46	30	152	100
NIVEL DE SATISFACCIÓN EN EL EMPLEO						
Satisfecho con el trabajo en México	247	64	212	64	459	64
Insatisfecho en el trabajo en México	141	36	118	36	259	36
Total	388	100	330	100	718	100
RAZONES NO ECONÓMICAS						
FAMILIA EN ESTADOS UNIDOS						
No Hay	249	57	187	50	436	54
De un familiar a 5	142	32	150	40	292	36
Más de 5	48	11	37	10	85	10
Total	439	100	374	100	813	100
EXPERIENCIA DE VIOLENCIA (SÓLO QUIENES DECLARARON PREOCUPACIÓN POR LA INSEGURIDAD)						
Mi familia y yo	47	17	53	22	100	19
Algún miembro de mi familia	88	31	66	27	154	29
Ningún incidente	146	52	124	51	270	52
Total	281	100	243	100	524	100
Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos (2017).						

Para ahondar en las motivaciones señaladas, se incluyeron otras preguntas tales como si consideraban que sus oportunidades eran limitadas en México, no tenían suficientes contactos, había mucha burocracia y política impidiendo que se colocaran, o la infraestructura era limitada en su trabajo, pues teníamos como hipótesis que eso podría estar asociado a las aspiraciones ligadas con las de emplearse en un mejor trabajo o tener experiencia internacional. Asimismo, se preguntó sobre la presencia de

redes (familia y conocidos) en Estados Unidos, y por las malas experiencias de violencia en México como temas no económicos que pueden ser pertinentes para la calidad de vida y una mayor seguridad personal.

En relación con los factores de carácter profesional que influyeron en la decisión para migrar, el de mayor importancia fue considerar que las oportunidades laborales estaban limitadas en México (287 y 169 según hombres y mujeres, respectivamente). Le sigue en importancia la percepción de que, a menos que se tengan los contactos necesarios, es difícil prosperar en México (228 y 159 según hombres y mujeres), y de que los procesos burocráticos son complicados (102 y 65). Por último, el hecho de no contar con la infraestructura necesaria para realizar las actividades laborales se mencionó con mucha mayor insistencia en el caso de los hombres.

Concerniente a los factores no económicos, el 46 por ciento de quienes respondieron tienen, al menos, un familiar en Estados Unidos, en proporción casi igual para hombres y mujeres. Preguntamos sólo a las personas que mencionaron su preocupación por la violencia en México como motivación para emigrar si habían tenido alguna experiencia y, de ellos, casi el 50 por ciento habría sufrido personalmente, o su familia, algún incidente.

FACTORES QUE EXPLICAN LOS MOTIVOS PARA EMIGRAR

Aceptando que existen múltiples razones para emigrar, y que el factor económico es importante, las respuestas de una parte significativa de la muestra indican que las explicaciones tradicionales de mejora económica no siempre están presentes y, en cambio, hay cuestiones no económicas que, en primera instancia, pueden motivar dicha migración. Esto nos permite analizar los factores más importantes detrás de cada una de las motivaciones (buscar un mejor trabajo, obtener experiencia internacional y mejorar la calidad de vida).

Esperábamos diferencias importantes entre los migrantes que adujeron como de mayor influencia estas aspiraciones. El mercado laboral en México ha tenido un desempeño difícil para los profesionistas. Por un lado, durante los pasados veinticinco años se ha generado una sobreoferta de profesionistas con las consecuencias de desempleo, empleo en ocupaciones no adecuadas a la formación y comportamiento errático de las remuneraciones durante el periodo comprendido entre 1990 y 2010 (Hernández Laos *et al.*, 2012). Así, con información de la base de datos KLEMS (siglas de *capital* –K–, *labour*, *energy*, *materials* y *services*) implementada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el estudio de Vázquez Magglio y Domínguez Villalobos (2018) muestra que los puestos de escolaridad alta crecieron en apenas el

1.7 por ciento anual, mientras que los de educación media lo hicieron un 3.1 por ciento, y el grupo etario más desfavorecido en términos de creación de nuevas posiciones fue el de menores de veintinueve años. En el mismo sentido, los salarios de las personas con educación terciaria, si bien más elevados que los de otros estratos de la población con menor nivel de educación, han crecido más lentamente. De ahí que nuestra hipótesis para la motivación de búsqueda de un mejor trabajo en Estados Unidos es que se trata de jóvenes que tienen la percepción de que las condiciones laborales en México les son desfavorables. En relación con el grado académico, pensaríamos que los de licenciatura tienen alguna razón para sentirse vulnerables, dado el creciente desempleo de profesionistas, pero también podríamos esperar frustración entre los que ostentan un posgrado que, si bien cuentan con un trabajo, no consideran que éste llene sus expectativas. Tampoco tenemos una hipótesis en uno u otro sentido respecto a la presencia de hijos, o el hecho de ser hombre o mujer.

En relación con la motivación de obtener experiencia internacional trabajando en Estados Unidos, el hecho de que la economía en general no haya logrado un avance suficiente en la economía del conocimiento, que las empresas mexicanas hagan muy poca investigación y desarrollo (I & D) y que el porcentaje de ésta se mantenga muy por debajo de otros países con grado similar de desarrollo (De María y Campos *et al.*, 2013) y, por otro lado, que los migrantes vean a las universidades y empresas en Estados Unidos como un modelo, nos hace plantear la hipótesis de que esta motivación se asocie a la consideración respecto de que en México no existe la infraestructura adecuada para su desempeño laboral y que consideren emigrar, independientemente de que tengan empleo en el país. En cuanto a la posible influencia de la presencia de hijos, el hecho de ser jóvenes y no tenerlos puede ser un aliciente para buscar trabajos que ofrezcan experiencia internacional.

Por último, en lo concerniente a la búsqueda de mejor calidad de vida como lo demuestran las encuestas sociales realizadas por Latinobarómetro (2013), los problemas más significativos en la vida cotidiana identificados por los mexicanos son la violencia, la delincuencia y las condiciones generales de anarquía en México. En nuestra opinión, esperaríamos que el anhelo de alejarse de estas condiciones estuviera ligado a la presencia de hijos en el hogar. Al mismo tiempo, tener familia en Estados Unidos puede estar asociado positivamente a la búsqueda de calidad de vida. En contraste, no esperamos que tener un determinado grado académico influya en la búsqueda de mayor calidad de vida, es decir, éste es un tema que atañe a los individuos, independientemente de su escolaridad.

Cuadro 4
RESULTADOS DE LOS TRES MODELOS SOBRE LAS MOTIVACIONES
DE GRAN INFLUENCIA PARA EMIGRAR

	Tener un mejor trabajo		Obtener experiencia internacional		Mejorar la calidad de vida	
	Coef. Std.	P>z [95%	Coef. Std.	P>z [95%	Coef. Std.	P>z [95%
<i>Edad</i>						
35 a 49 años	-0.994	0.003	-0.479	0.12	0.642	0.067
50 a 80 años	-0.514	0.253	-0.893	0.02	-0.016	0.972
Mujer	-0.556	0.026	-0.457	0.046	0.339	0.184
Hijos	-0.502	0.079	-0.435	0.094	0.630	0.035
<i>Familia en EU</i>						
De un familiar a 5	-0.439	0.242	-0.096	0.786	0.110	0.795
Más de 5	-0.431	0.158	-0.217	0.403	0.726	0.008
<i>Grado máximo de estudios</i>						
Maestría	0.684	0.042	0.228	0.408	-0.464	0.107
Doctorado	0.863	0.017	0.282	0.359	-1.296	0.000
Necesidad de contactos	0.722	0.005	-0.221	0.344	-0.072	0.786
Oportunidades limitadas	1.377	0.000	0.514	0.034	-0.464	0.100
Infraestructura limitada	-0.257	0.424	0.584	0.055	-0.332	0.380
_cons	-0.077	0.895	1.353	0.006	-1.547	0.008
Número de obs	376		393		396	
Wald chi2(11)	86.93		35.83		61.34	
Prob > chi2	0.00		0.0002		0.00	
Pseudo R2	0.1953		0.0776		0.1551	
Efectos marginales después de logit						
$\gamma = \text{Pr}(\text{variable}) (\text{predict})$	0.367035		0.584895		0.269160	
Fuente: Elaboración propia con datos de Vázquez Maggio y Domínguez Villalobos (2017).						

Con el fin de poner a prueba esta hipótesis, especificamos un modelo logístico⁹ con método robusto (para evitar la heteroscedasticidad que se pueden derivar de la heterogeneidad de los individuos), en el cual la variable dependiente ocurre cuando el informante señala que dicha variable tuvo gran influencia en su decisión de migrar,

⁹ Utilizando el paquete estadístico Stata.

esto con el fin de investigar cómo afectan las distintas variables a la probabilidad de que ocurra cada una de las tres motivaciones que consideramos importantes de resaltar: mejor trabajo, experiencia internacional y calidad de vida.¹⁰ Las variables utilizadas fueron: edad, género, presencia de hijos, familia en Estados Unidos, grados académicos y fundamentos de carácter profesional para emigrar.

Al eliminar a los migrantes que habían coincidido en mencionar como de gran influencia dos de las motivaciones simultáneamente, la muestra se redujo a cuatrocientos sesenta individuos. Los factores considerados para explicar el modelo se clasifican en: demográficos (edad, género, presencia de hijos); máximo grado de estudios (licenciatura, maestría y doctorado); redes familiares en Estados Unidos y factores profesionales, de los que utilizamos específicamente: oportunidades limitadas para emplearse en México, necesidad de contar con contactos para progresar en nuestro país e infraestructura limitada para desempeñar la actividad laboral.

La presentación de los resultados en el cuadro 4 muestra cada una de las motivaciones que los individuos manifestaron considerar con fuerte influencia para migrar. En este análisis definimos una variable como significativa cuando tiene una probabilidad menor al 10 por ciento.

Las pruebas son satisfactorias. Respecto a la probabilidad conjunta de los efectos marginales para que ocurran las distintas motivaciones, la más alta corresponde al modelo del deseo de obtener experiencia internacional ($P=0.58$), y la menor a la búsqueda de calidad de vida ($P=0.26$).

Búsqueda de un mejor trabajo

Encontramos que el grupo de edad intermedia está asociado negativamente a esta motivación en comparación con el grupo más joven de veinticinco a treinta y cuatro años, al igual que ser mujer frente a ser hombre y tener hijos frente a no tenerlos, lo cual significa que disminuye la probabilidad de la búsqueda de un mejor trabajo como motivación para migrar. El resultado sobre el grupo etario era esperado. El referente a las mujeres podría explicarse porque hay un conjunto de ellas que no trabaja en México ni en Estados Unidos. Respecto al grado máximo de estudios (maestría y doctorado), éstos son significativos y aumentan la probabilidad de que los individuos de esta muestra tengan esta motivación en el caso de contar con licenciatura. Por último, en las fundamentaciones de tipo profesional, la percepción de que en México los

¹⁰ En un trabajo paralelo estamos profundizando sobre la preocupación por la inseguridad personal como motivo para emigrar.

contactos son necesarios para progresar y que las oportunidades de empleo son limitadas está positivamente relacionada con la motivación de la búsqueda de un mejor trabajo, lo cual demuestra la insatisfacción con las condiciones del mercado laboral de profesionistas en México.

Obtener experiencia internacional

El grupo de mayor edad disminuye la probabilidad frente al más joven en cuanto a buscar experiencia internacional y, nuevamente, el hecho de que el individuo sea mujer o tenga hijos reduce la posibilidad de que la motivación consista en obtener experiencia internacional al migrar. Sorprendentemente, el grado máximo de estudios del migrante no fue significativo. En cuanto a la fundamentación, encontramos que la percepción de que la infraestructura para desempeñarse laboralmente es limitada incrementa la probabilidad del anhelo de obtener experiencia internacional y, en el mismo sentido, la percepción de que en México hay oportunidades limitadas también la aumenta. Como señalamos antes, la ambición de obtener experiencia en el extranjero no necesariamente está relacionada con no tener trabajo en México, y nuestra explicación para los resultados sobre la asociación negativa de tener hijos frente a no tenerlos sugiere que, siendo joven y sin tener dicha responsabilidad, resulta más fácil tomar esta decisión.

Búsqueda de mejor calidad de vida

A diferencia de los dos casos anteriores, hay un grupo de edad en que se incrementa la probabilidad de tener esta motivación: aquellos entre treinta y cinco y cuarenta y nueve años (frente al grupo más joven que se tomó de referencia). Asimismo, tener hijos, frente a no tenerlos, aumenta la disposición de que el migrante considere que tener mejor calidad de vida tiene una gran influencia.

En relación con las redes familiares, cuando hay más de cinco miembros de la familia en Estados Unidos se eleva la posibilidad de tener esta motivación, frente al caso de no tener familia allá. Es interesante resaltar que éste fue el único caso en que esta variable fue significativa; es decir, tener familiares cerca incrementa la calidad de vida en la percepción de los migrantes.

Tener grado de doctor está asociado negativamente con la búsqueda de mejor calidad de vida como motivo para migrar, frente a aquellos con licenciatura, en comparación con la búsqueda de un mejor trabajo, a lo que se vincula positivamente.

Al final, no encontramos ninguna fundamentación profesional detrás de la búsqueda de mejor calidad de vida.

CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo es explorar los motivos que los MP tienen para emigrar a Estados Unidos. Nuestro interés especial es mostrar que existen múltiples razones de tipo económico y no económico que se entrecruzan y, en segundo lugar, explicar los factores que producen las distintas motivaciones. En nuestra opinión, esto debe entenderse en el contexto de las aportaciones de los analistas de la clase media que, si bien reconocen que se trata de un grupo muy heterogéneo, señalan que sus miembros comparten ciertos valores de tipo capitalista que los hace convertirse en agentes que buscan constantemente y logran aspiraciones en ámbitos como la educación formal terciaria, ocupaciones de tipo profesional, patrones de consumo, vivienda, estatus social, prestigio, entre otros, y que en el caso que nos ocupa, la migración internacional es un vehículo para alcanzar algunos de estos objetivos.

Para establecer nuestro planteamiento realizamos una encuesta en línea entre migrantes calificados en Estados Unidos, la cual constó de cincuenta y ocho preguntas, entre ellas unas cuantas que se relacionaban con las motivaciones para emigrar. Dado que la muestra no es aleatoria, los resultados no son generalizables; sin embargo, las respuestas de esta encuesta permiten visualizar un grupo de migrantes predominantemente jóvenes y de mediana edad, distribuidos homogéneamente por género, con posgrados, en muchas ocasiones incluso de universidades estadounidenses, que se identifican a sí mismos como de clase media, y que tuvieron como principales razones para migrar la búsqueda de un mejor trabajo, el deseo de contar con experiencia internacional y la ambición de disfrutar de una mejor calidad de vida, entre otras.

Encontramos, tal como esperábamos, que una parte importante de los informantes percibió que más de una motivación tuvo gran influencia en su decisión para emigrar. Al aislar a los individuos que se inclinaron por señalar sólo una motivación entre las tres analizadas en forma econométrica (buscar un mejor trabajo, obtener experiencia internacional y mejorar la calidad de vida), estimamos tres modelos logísticos en que la variable dependiente ocurre cuando el informante señaló que tuvo gran influencia.

Los resultados muestran que hay un grupo de individuos con una motivación económica de mayor influencia para migrar, y ésta se asocia con variables que denotan insatisfacción con su situación laboral en México respecto a su empleo (oportunidades limitadas) y condiciones inadecuadas para progresar (falta de contactos). Para estos individuos, la explicación de la mejora salarial propuesta por la teoría neoclásica de

la migración (Todaro, 1969) sería la más satisfactoria. En otros casos, como el anhelo de obtener experiencia internacional, se presenta una mezcla de consideraciones económicas (oportunidades limitadas de empleo y falta de infraestructura para desempeñarse laboralmente), y no económicas, como el estatus y el prestigio que están muy ligados a la clase social de estos migrantes, que han crecido en una sociedad que valora no sólo las universidades extranjeras sino el prestigio de los lugares en que se trabaja, como se ha encontrado en la literatura relacionada (Xiang y Shen, 2009 y otros). Pensemos en ingenieros o científicos en general, con especialidades de escasa aplicación en México, para quienes tener un empleo bien pagado no es suficiente.

En el caso de la búsqueda de mejorar la calidad de vida, el hecho de que las variables de tipo económico no hayan sido estadísticamente significativas –frente a otras como la presencia de hijos en la familia y de redes familiares en Estados Unidos–, sugiere como explicación factores extraeconómicos que son parte del concepto de calidad de vida.

Como todos los trabajos, éste tiene sus limitaciones; por ejemplo, al ser mayor la proporción de migrantes con posgrado puede pensarse que esto justifica que se dé menor importancia en las explicaciones puramente económicas. Sin embargo, es interesante señalar que justamente en la motivación de mejorar la calidad de vida no encontramos una asociación con los grados académicos. Éste es un trabajo pionero y, sin duda, quedan líneas de investigación abiertas para ahondar en estas preguntas.

FUENTES

ARANGO, JOAQUÍN

2000 “Explaining Migration: A Critical View”, *International Social Science Journal*, vol. 52, no. 165, pp. 283-296.

ARNOLD, FRED

1987 “Birds of Passage No More: Migration Decision Making among Filipino Immigrants in Hawaii”, *International Migration*, vol. 25, no. 1, pp. 41-61.

BANERJEE, ABHIJIT y ESTHER DUFLO

2008 “What Is Middle Class about the Middle Classes Around the World?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, no. 2, pp. 3-28.

BAYES, MARJORIE

1989 “The Effects of Relocation on the Trailing Spouse”, *Smith College Studies in Social Work*, vol. 59, no. 3, pp. 280-288.

BERRY, JOHN W., POORTINGA, SEGAL y DASEN

2002 *Cross-Cultural Psychology. Research and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.

BIRDSALL, NANCY

2010 "The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries", en Ravi Kanbur y Michael Spence, eds., *Equity and Growth in a Globalizing World*, Washington D.C., The World Bank, pp. 157-187.

BLANCHFLOWER, DAVID

2009 "International Evidence on Well-being", en Alan B. Krueger, ed., *Measuring the Subjective Well-being of Nations: National Accounts of Time Use and Well-being*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 155-226.

BONASIA, MARIANGELA y ORESTE NAPOLITANO

2012 "Determinants of Interregional Migration Flows: The Role of Environmental Factors in the Italian Case", *The Manchester School*, vol. 80, no. 4, pp. 525-544.

BOURDIEU, PIERRE

1984 *A Social Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge, Harvard University Press.

CARLING, JØRGEN

2004 "Emigration, Return and Development in Cape Verde: The Impact of Closing Borders", *Population, Space and Place*, vol. 10, no. 2, pp. 113-132.

CASTAÑOS-LOMNITZ, HERIBERTA

2004 *La migración de talentos en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC)-UNAM.

CAITANELO, CRISTINA

2008 "The Determinants of Actual Migration and the Role of Wages and Unemployment in Albania: An Empirical Analysis", *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 5, no. 1, pp. 3-32.

CLYNE, MICHAEL y JAMES JUPP

2011 *Multiculturalism and Integration A Harmonious Relationship*, Canberra, Australian National University Press.

COLIC-PEISKER, VAL

2008 *Migration, Class, and Transnational Identities: Croatians in Australia and America*, Champaign, University of Illinois Press.

COLLINS, FRANCIS

2014 "Teaching English in South Korea: Mobility Norms and Higher Education Outcomes in Youth Migration", *Children's Geographies*, vol. 12, no. 1, pp. 40-45.

CZAIKA, MATHIAS y MARC VOTHKNECHT

2014 "Migration and Aspirations: Are Migrants Trapped on a Hedonic Treadmill?", *IZA Journal of Migration*, vol. 3, no. 1, pp. 1-20.

DOMÍNGUEZ VILLALOBOS, LILIA y FLOR BROWN GROSSMAN

2010 "Trade Liberalization and Gender Wage Inequality in Mexico", *Journal of Feminist Economics*, vol.16, no. 4, pp. 53-79.

GAAG, NICOLE VAN DER y LEO VAN WISSEN

2008 "Economic Determinants of Internal Migration Rates: A Comparison Across Five", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 99, no. 2, pp. 209-222.

GIDDENS, ANTHONY

1984 *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Berkeley, University of California Press.

HASS, HEIN DE

2010 "Migration and Development: A Theoretical Perspective", *International Migration Review*, vol. 44, no. 1, pp. 227-264.

HARVEY, MICHAEL

1998 "Dual-Career Couples during International Relocation: The Trailing Spouse", *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 9, no. 2, pp. 309-331.

HEIMAN, RACHEL, MARK LIECHTY y CARLA FREEMAN

2012 "Introduction: Charting an Anthropology of the Middle Classes", en Rachel Heiman, Mark Liechty y Carla Freeman, eds., *The Global Middle Classes: Theorizing through Ethnography*, Santa Fe, School for Advanced Research Press, pp. 3-29.

HERNÁNDEZ LAOS, ENRIQUE, coord., RICARDO SOLÍS ROSALES

y ANA FEDORA STEFANOVICH HENCHOZ

2012 *Mercado laboral de profesionistas en México: diagnóstico (2000-2009) y prospectiva (2010-2020): informe final*, México, Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES).

JENNISSEN, ROEL

2004 *Macro-economic Determinants of International Migration in Europe*, Amsterdam, Rozenberg.

JONG, GORDON DE y JAMES T. FAWCETT

1981 "Motivations for Migration: An Assessment and a Value-Expectancy Research Model", en Gordon F. de Jong y Robert W. Gardner, eds., *Migration Decision Making: Multidisciplinary Approaches to Microlevel Studies in Developed and Developing Countries*, Nueva York, Pergamon Press, pp. 13-58.

KLIS, MARJOLIJN VAN DER y CLARA MULDER

2008 "Beyond the Trailing Spouse: The Commuter Partnership as an Alternative to Family Migration", *Journal of Housing and the Built Environment*, vol. 23, no. 1, pp. 1-19.

KURUNOVA, YULIYA

2013 "Factors of International Migration in EU-8", *International Journal of Academic Research*, vol. 5, no. 6, pp. 275-278.

LATINOBARÓMETRO

2013 *Informe 2013*, Santiago de Chile, Corporación Latinobarómetro, pp. 1-86.

LOZANO-ASCENCIO, FERNANDO y LUCIANA GANDINI

2011 "Migración calificada y desarrollo humano en América Latina y el Caribe", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 73, no. 4, pp. 675-713.

MARÍA Y CAMPOS, MAURICIO DE *et al.*

2013 *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada: entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial*, México, Facultad de Economía-UNAM/ Universidad Iberoamericana.

MARTUSCELLI, JAIME y CARLOS MARTÍNEZ LEYVA

2007 "La migración del talento en México", *Universidades*, vol. 57, no. 35, pp. 3-14.

MASSEY, DOUGLAS S.

1990 "The Social and Economic Origins of Immigration", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 510, pp. 60-72.

MASSEY, DOUGLAS S. *et al.*

1998 *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium*, Oxford, Oxford University Press.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LAS MIGRACIONES (OIM)

y RED INTERNACIONAL DE MIGRACIÓN Y DESARROLLO (RIMD)

2016 "Migración calificada y desarrollo: desafíos para América del Sur", *Cuadernos Migratorios*, no. 7 (agosto), en <http://www.iom.int/sites/default/files/press_release/file/OIM-Migracion-Calificada-en-America-del-Sur.pdf>.

PALLONI, ALBERTO *et al.*

2001 "Social Capital and International Migration: A Test Using Information on Family Networks", *Chicago Journals*, vol. 106, no. 5, pp. 1262-1298.

SEN, AMARTYA

1985 "Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", *The Journal of Philosophy*, vol. 82, no. 4, pp. 169-221.

SOLIMANO, ANDRÉS

2015 *Élites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: la alternativa de la democracia económica*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE).

STIGLITZ, JOSEPH, AMARTYA SEN y JEAN-PAUL FITOUSSI

2009 "Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress", en <<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/118025/118123/Fitoussi+Commission+report>>.

TILKIDJIEV, NIKOLAI

2005 "The Middle Class: The New Convergence Paradigm", *Sociologie Romaneasca*, vol. 3, no. 3, pp. 210-231.

TODARO, MICHAEL

1969 "A Model for Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, vol. 59, no. 1, pp. 138-148.

TUIRÁN, RODOLFO y JOSÉ LUIS ÁVILA

2013 “¿De la fuga a la circulación de talentos?”, *Este País* (1 de junio), en <<http://archivo.estepais.com/site/2013/de-la-fuga-a-la-circulacion-de-talentos/>>.

TUPA, MAGDALENA y HERBERT STRUNZ

2013 “Social and Economic Effects of International Migration”, *Economics and Management*, vol. 18, no. 3, pp. 509-250.

VÁZQUEZ MAGGIO, MÓNICA LAURA

2017 *Mexican Migration to Australia: Mobility Patterns and Experiences of the Middle Classes in a Globalizing Age*, Cham, Springer.

VÁZQUEZ MAGGIO, LAURA y LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS

2018 “La migración de mexicanos profesionistas y su inserción laboral en E.U.”, *Revista de Economía Mexicana*, no. 3, pp. 207-248.

2017 “Migración contemporánea de mexicanos profesionistas a Estados Unidos. Informe de resultados” (noviembre), en <<http://ru.economia.unam.mx/id/eprint/55>>.

WARR, MARK y CHRISTOPHER ELLISON

2000 “Rethinking Social Reactions to Crime: Personal and Altruistic Fear in Family Households”, *American Journal of Sociology*, vol. 106, no. 3, pp. 551-578.

WEBER, MAX

2014 *Economía y sociedad, México [1922]*, Fondo de Cultura Económica (FCE).

WRIGHT, ERIK OLIN

2003 “Social Class”, en George Ritzer, ed., *Encyclopaedia of Social Theory*, Thousand Oaks, Sage.

XIANG, BIAO y WEI SHEN

2009 “International Student Migration and Social Stratification in China”, *International Journal of Educational Development*, vol. 29, no. 5, pp. 513-522.

ZICKUTE, INETA y VILMANTE KUMPIKAITE-VALIŪNIENE

2015 “Theoretical Insights on the Migration Process from Economic Behaviour’s Perspective”, *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, vol. 213, pp. 873-878.

Patrones de movilidad científica y oportunidades laborales en el mercado académico: efectos de estudiar un posgrado en Estados Unidos entre investigadores argentinos de ciencias exactas y naturales

Patterns of Scientific Mobility and Job Opportunities in the Academic Market: The Effects of Studying a Graduate Degree in the United States For Argentinean Researchers in the Exact and Natural Sciences

LUCAS LUCHILO*

MARÍA VERÓNICA MORENO**

MARÍA GUILLERMINA D'ONOFRIO***

RESUMEN

Este trabajo analiza el papel de la movilidad hacia Estados Unidos entre los investigadores argentinos en ciencias exactas y naturales y las implicancias que tiene para el acceso a la carrera de investigador del principal consejo de investigación de Argentina. Para ello, se presentan algunos indicadores cuantitativos y se analizan datos de cuarenta entrevistas semiestructuradas sobre los sentidos subjetivos y los pasos sedimentados en las trayectorias individuales. Finalmente, se abordan la evolución reciente de los mercados de trabajo académicos en Estados Unidos y en Europa, y las estructuras de incentivos y oportunidades laborales del mercado académico argentino.

Palabras clave: movilidad científica, mercado académico, Argentina, Estados Unidos.

ABSTRACT

This article analyzes the role of moving to the United States among Argentinean researchers in the exact and natural sciences and its implications for becoming a career researcher with Argentina's main research council. The authors present quantitative indicators and analyze data from 40 semi-structured interviews about subjective meaning and the steps taken in individual careers. Finally, they cover the recent evolution of academic job markets in the United States and Europe, as well as the structure of incentives and job opportunities in the Argentinean academic market.

Key words: scientific mobility, academic market, Argentina, United States.

* Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de Argentina y Universidad de Buenos Aires, <uchilo@ricyt.org>.

** Universidad de Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y Universidad del Salvador, <mveronica_moreno@yahoo.com.ar>.

*** Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de Argentina y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), <mgdonofrio@mincyt.gob.ar>.

INTRODUCCIÓN

La formación doctoral o posdoctoral en el exterior es cada vez más una condición necesaria para el desarrollo de carreras de investigación. A las tradicionales justificaciones de este tipo de movilidad internacional, basadas en el valor de la experiencia formativa en el extranjero, se agregan presiones derivadas de las crecientes dificultades para el ingreso a la profesión académica. La formación en el exterior, entonces, proporciona conocimientos más actualizados y relaciones profesionales, pero también una ventaja en la competencia por el acceso a los puestos de trabajo.

El objetivo de este artículo es analizar el papel de la movilidad hacia Estados Unidos para los investigadores argentinos en ciencias exactas y naturales. En este campo de conocimiento, la experiencia internacional es un factor de importancia para el acceso a la carrera de investigación. En la primera parte se sintetizan algunas perspectivas teóricas desde el campo de los estudios sobre movilidad y migración calificada y sobre la organización de la profesión académica. La segunda sección se propone presentar un cuadro de situación sistemático sobre la importancia de la experiencia de formación al exterior de los investigadores argentinos, con particular referencia a los de ciencias exactas y naturales. Esta aproximación –que utiliza una base de más de treinta mil currículum *vítæ* (cv)– permite tener una idea del alcance del fenómeno. En la tercera sección se procura reconstruir los sentidos subjetivos y las interpretaciones de los investigadores sobre las características e importancia de su experiencia de formación en el exterior; para ello, se analizan cuarenta entrevistas semiestructuradas provenientes de una muestra intencional conformada por: 1) treinta y cuatro científicos de ciencias exactas y naturales que realizaron doctorados o posdoctorados en Estados Unidos y retornaron a Argentina, 2) tres a otros adultos del mismo perfil profesional, pero con distinto destino para reflexionar sobre los movimientos desde otra perspectiva, y tres a informantes clave, expertos en la materia.

¿En qué medida las perspectivas e interpretaciones de los investigadores son congruentes con algunos condicionantes estructurales? La cuarta sección busca aportar elementos para contestar esta pregunta a partir del análisis de la evolución reciente de los mercados de trabajo académicos en Estados Unidos y en Europa, y de la estructura de incentivos y oportunidades laborales del mercado académico argentino.

Las reflexiones finales procuran sintetizar algunos de los hallazgos del artículo. En particular, resulta de interés enfatizar la congruencia entre las perspectivas e interpretaciones proporcionadas por los investigadores y las condiciones estructurales de los mercados de trabajo académicos en Estados Unidos y en Argentina.

LOS ENFOQUES: ESTUDIOS SOBRE MOVILIDAD Y MIGRACIÓN CALIFICADA Y SOBRE DESARROLLO DE LA PROFESIÓN ACADÉMICA

Para el análisis del papel de la movilidad internacional de investigadores en formación, se abreva en enfoques complementarios relacionados con diversos aspectos de la problemática. Por una parte, se identifican y recuperan aproximaciones conceptuales que refieren a la movilidad de investigadores como parte de los estudios sobre migración calificada. En concordancia con la complejidad del fenómeno y la evidencia empírica analizada, este trabajo no adopta un único enfoque teórico porque considera pertinente abordarlo desde una perspectiva que incluya diferentes desarrollos conceptuales, a fin de favorecer su comprensión holística.

La problematización de la migración calificada comenzó con la categoría de fuga de cerebros, que planteaba que los individuos se movilizan en busca de mejoras salariales y reproducen esquemas de dominación internacional (Gaillard y Gaillard, 1998; Pellegrino, 2001; Brandi, 2006). Tras ello, emergió una polémica clásica entre internacionalistas y nacionalistas, cuyo núcleo reflejaba el antagonismo entre el pensamiento económico neoclásico/liberal frente a un enfoque focalizado en la asimetría internacional y el intervencionismo estatal (Pellegrino, 2001; Pellegrino y Calvo, 2001; Ansah, 2002; Buti, 2008). Luego de una merma de interés sobre el tema, la migración calificada comenzó a abordarse desde una perspectiva vinculada a la globalización que sostiene que todos los países involucrados pueden beneficiarse potencialmente de la movilidad del trabajo. Los beneficios se asocian al uso intensivo de las herramientas informáticas y los migrantes aparecen como nexos, insertos dentro de entramados de mayor escala, capaces de operar (y ser aprovechados) en pos del desarrollo de sus países de origen. Emergieron así las nociones de ganancia, circulación e intercambio de cerebros, con énfasis respectivamente en las diversas formas de contribución de los migrantes, el carácter temporal del movimiento y en las colaboraciones, sin que haya necesariamente un desplazamiento físico (Pellegrino, 2001; Ansah, 2002; Brandi, 2006).

Por otra parte, se recuperan perspectivas acerca del papel de la formación en el exterior en el acceso y promoción de las carreras académicas –y su contracara, la endogamia académica (Altbach *et al.*, 2015)–. La concepción que se adoptó sobre las carreras académicas amplía la noción tradicional de secuencias lineales de “patrones de trabajos de carrera” hacia un rango intrínsecamente diverso de “experiencias de carrera” (Auriol *et al.*, 2013: 22), resultante de un proceso de toma de decisiones interactivo, donde las “decisiones de carrera” científica y tecnológica de los estudiantes doctorales primero y doctores después toman forma y a la vez son tomadas teniendo en cuenta diversas condiciones de contexto (Woolley *et al.*, 2016).

En cuanto al papel de la movilidad internacional desde la perspectiva de las carreras académicas convergen dos procesos: la expansión de la movilidad de estudiantes universitarios de posgrado y las restricciones en el acceso a puestos permanentes de docencia e investigación en la mayor parte de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La brecha entre un sistema de formación doctoral en crecimiento y una estructura ocupacional que brinda puestos de trabajo para una proporción muy pequeña de los egresados de los programas de doctorado constituye un asunto de alta visibilidad y preocupación en la comunidad académica (NAS *et al.*, 2014).

La movilidad de estudiantes de nivel superior, destinada principalmente a la realización de estudios de posgrado, constituye el elemento más visible de la internacionalización de la educación superior y del mundo científico, pero también representa un eslabón fundamental de la migración calificada (Pellegrino y Calvo, 2001; Altbach y Knight, 2006; Luchilo, 2006; Knight, citada en García de Fanelli, 2009; Luchilo, 2013; Koolhaas *et al.*, 2013; Docquier y Marfouk, citada en Bermúdez Rico, 2015). Entre sus efectos beneficiosos para el país de origen destaca la posibilidad de que sus protagonistas reciban una educación de alta calidad en los países más desarrollados, donde se congregan las mejores universidades del mundo. Asimismo, se reconoce que los estudios de posgrado tienden a ser el paso previo a la residencia definitiva en el exterior (Luchilo, 2006; Gérard, 2008; García de Fanelli, 2009; Bermúdez Rico, 2015).

Para los países más aventajados, la relevancia de estos movimientos se basa en su capacidad de promover y consolidar sistemas e instituciones (Altbach y Knight, 2006), y de compensar el descenso de la demanda interna por estudiantes de doctorado. El reclutamiento de estudiantes extranjeros representa una forma de mantener el prestigio y la calidad de los programas, la enseñanza y la investigación. La población estudiantil extranjera –a menudo con algún tipo de financiación– ha sido una fuente casi inagotable de candidatos competitivos para Estados Unidos (Bhagwati y Rao, 1996; Luchilo, 2006; Balán, 2009). Ellos también permiten sostener la masa crítica y la escala económica requerida por la elevada inversión en equipamiento de investigación. Además, cuando la demanda del mercado académico no los llega a absorber, los termina empujando a posiciones en la industria o a retornar a sus países (Geiger, citada en Balán, 2009).

La movilidad internacional presente en el mercado académico fue ganando una mayor atención en los últimos años porque representa uno de los flujos más dinámicos debido: 1) al crecimiento sostenido del volumen de estudiantes internacionales; 2) a la diversificación de los destinos, 3) a la renovación de los patrones sociodemográficos, dado que esta experiencia dejó de tener un carácter excepcional, restringido

a miembros de las clases altas o de elevado rendimiento educativo, y comenzó a incorporar a sujetos provenientes de las capas medias, pero con patrones culturales (dominio de una segunda lengua y familiaridad con los viajes) que propician la movilidad; y 4) a la consolidación de la idea de que un título en el exterior constituye un elemento importante dentro de las escalas de prestigio de las carreras académicas (Altbach y Knight, 2006; Luchilo, 2006; Balán, 2009; García de Fanelli, 2009; Schwartzman, 2009; Kondakci, 2011; Bengochea y Tomassini, 2013; Docquier y Marfouk, Lozano y Gandini, Docquier, Lowell y Marfouk, citadas en Bermúdez Rico, 2015).

A la hora de elegir el país de destino, esta población considera una multiplicidad de factores, entre los que destacan: 1) el contexto internacional y las oportunidades educativas que, en gran medida, se manifiestan a través de redes institucionales y vínculos sociales; y 2) los estándares de calidad educativa y el prestigio de las universidades extranjeras. Esta decisión aparece como una evaluación informada y, en la práctica, resulta relevante la posesión de capital académico, social y económico de los candidatos (Gérard, 2008; Bermúdez Rico, 2010; 2015).

Los movimientos de retorno tienen un peso específico porque: 1) constituyen un eslabón clave de las cadenas migratorias; 2) conforman la dinámica de la migración laboral; 3) adquieren relevancia política dado que, incluso cuando es voluntario, pueden reflejar problemas estructurales como el alto desempleo; y 4) manifiestan la importancia de los lazos familiares o primarios. Además, el regreso conecta personas, capitales y, particularmente, sociedades desiguales (Rivera, citada por Glick-Schiller en Herrera y Pérez Martínez, 2015), y constituye un proceso que involucra a las familias, producto de negociaciones entre sus miembros (Herrera y Pérez Martínez, 2015). Según Nieto (2001), las categorías analíticas destacadas son: 1) el cumplimiento de los objetivos económicos, 2) los factores sociales, 3) el ciclo de vida y familiar, 4) las condiciones de contexto y v) el capital cultural y social previo a la migración.

Asimismo, el papel de la internacionalización es un aspecto que concita creciente interés en los estudios sobre la organización de la profesión académica¹ (Kehm y

¹ De acuerdo con la reconstrucción de Brunner (2009), los problemas ligados al desarrollo de la profesión académica pasaron de tener una participación secundaria en los estudios de sociología de la educación superior a convertirse en tema central a partir de la década de los ochenta, sobre todo con la publicación del clásico libro de Burton Clark (1987). En los últimos años, el interés por la temática fue alimentado incluso por la extraordinaria expansión de los sistemas de educación superior en Asia, América Latina, Oceanía y África y el consiguiente crecimiento de su dotación de profesores universitarios, y ha sido sostenido por varios proyectos multinacionales y europeos, cuyos resultados han sido publicados en la colección *The Changing Academic Profession in International Comparative Perspective* (Teichler *et al.*, eds., 2013), y en otros trabajos (Teichler y Höhle, eds., 2013; Fumasoli *et al.*, eds., 2015; Gokhberg *et al.*, eds., 2016). Como señala Teixeira (2014: 113), “[...] en los años recientes se observan proyectos de investigación que tratan de abordar la evolución de las carreras académicas, el desempeño de los académicos, sus niveles de salarios y beneficios, y su participación en los mecanismos internos de gobierno”.

Teichler, 2007; Huang, 2014). Un primer foco de atención ha sido la participación de extranjeros en la fuerza de trabajo científica y entre los estudiantes, sobre todo de posgrado. Estos temas fueron abordados originalmente en Estados Unidos, en estrecha relación con la atracción que tuvo y que tiene su sistema universitario y científico y su convergencia con una política migratoria abierta (NSB, 2018). En la medida en que estos procesos de internacionalización de la formación avanzada se fueron extendiendo a otros países, lo propio sucedió con las líneas de investigación (Altbach, 2010; Yonezawa *et al.*, 2016).

PAUTAS DE MOVILIDAD INTERNACIONAL Y HACIA ESTADOS UNIDOS EN LA FORMACIÓN DE LOS INVESTIGADORES ARGENTINOS

El sistema científico argentino se caracteriza por una fuerte endogamia de los lugares de socialización formativa de quienes están trabajando como académicos: sólo tres de cada diez (un 29.7 por ciento) investigadores argentinos realizó uno o varios posgrados en el exterior. El indicador surge de datos disponibles en la Base CVar de los cv estandarizados y unificados de los investigadores que forma parte del Sistema de Información de Ciencia y Tecnología Argentino (Sicytar) del Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología (Mincyt),² y es un indicador calculado sobre los 31251 investigadores registrados en la Base CVar que en 2015 se desempeñaban en instituciones argentinas.³ Cerca de la mitad de estos investigadores (el 47.5 por ciento) realizó un posdoctorado y poco más de tres de cada diez (el 31.8 por ciento) obtuvo su graduación doctoral en el extranjero; en tanto, apenas dos de cada diez investigadores (el 18.1 por ciento) realizó estudios de maestría en otro país.

La proporción de investigadores argentinos que realizó un posgrado en una institución universitaria o de investigación en el exterior es apenas mayor entre los 9282

² Indicadores disponibles en el Portal de Información de Ciencia y Tecnología Argentino, en <<http://www.datos.mincyt.gob.ar/#/>>.

³ Se trata de una población caracterizada estadísticamente a partir de información producida por el Mincyt sobre la base de los cv completos correspondientes al año 2015 registrados en la Base CVar del Sicytar. Se considera cv completos a aquellos que contienen información suficiente para realizar procesamientos estadísticos. La definición de investigador utilizada remite a quien cumpla con al menos uno de los siguientes criterios durante un año de referencia (por más del 75 por ciento del tiempo de ese año de referencia): a) tener un cargo de investigación y desarrollo (I+D); b) tener un cargo docente con el que realiza actividades de I+D, con dedicación semiexclusiva o exclusiva y participar en un proyecto de investigación como integrante-investigador; c) tener una categoría vigente en el Programa de Incentivos a los Docentes Investigadores de las Universidades Nacionales y un cargo docente con dedicación simple con el que realiza actividades de I+D y participar en un proyecto de investigación como integrante-investigador; d) participar en un proyecto de investigación como director o codirector, o e) registrar al menos cuatro productos científico-tecnológicos en los últimos dos años.

miembros de la Carrera del Investigador Científico y Tecnológico (CICYT) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) argentino –el principal organismo gubernamental de ejecución de actividades de ciencia y tecnología multidisciplinario– al 2015 y con su cv completo en CVar. Allí alcanza al 35.1 por ciento de los investigadores y al 35.7 por ciento de quienes están específicamente formados en el campo de las ciencias exactas y naturales. Entre los demás investigadores registrados en la Base CVar que, para ese año, trabajaban exclusivamente para otras instituciones académicas argentinas (universidades de gestión estatal o privada, organismos gubernamentales de ciencia y tecnología orientados a propósitos tecnológicos particulares u organizaciones sin fines de lucro), la formación especializada en el exterior es menos frecuente aún: es un rasgo característico de sólo el 16.2 por ciento de los investigadores de todas las disciplinas y del 17.1 por ciento de ciencias exactas y naturales.

Estados Unidos ocupa un lugar de privilegio como destino de formación de posgrado para los investigadores argentinos, tal como se observa en el cuadro 1.

Cuadro 1		
PRINCIPALES PAÍSES DE REALIZACIÓN DE POSDOCTORADO EN EL EXTERIOR DE INVESTIGADORES (2015) CON DOCTORADO EN ARGENTINA		
Países	Total %	Gran área de ciencias exactas y naturales %
Estados Unidos	31.5	31.5
España	13.3	12.5
Alemania	10.9	11.9
Francia	9.6	9.2
Reino Unido	6.2	6.5
Italia	5.1	5.5
Brasil	4.5	3.6
Canadá	4.2	3.8
Total	100 2451 investigadores	100 1595 investigadores
Nota: Se incluyen los países extranjeros con más del 3 por ciento de investigadores. Ciencias exactas y naturales abarca: matemáticas e informática, ciencias físicas, ciencias químicas, ciencias de la tierra, ciencias relacionadas con el medio ambiente y ciencias biológicas.		
Fuente: Elaboración propia con datos de la Base CVar del Mincyt.		

Entre los 2 451 investigadores que trabajan en instituciones argentinas y que, luego de realizar los estudios doctorales en Argentina, decidieron llevar a cabo su posdoctorado en el exterior, Estados Unidos fue el primer país de destino: lo eligieron

un 31.5 por ciento del total de investigadores (con unos distantes segundo, tercer y cuarto lugar ocupados respectivamente por España, con el 13.3 por ciento; Alemania, con el 10.9 por ciento; y Francia, con el 9.6 por ciento). Lo mismo se observa en el caso específico de los investigadores que se formaron en la gran área del conocimiento de ciencias exactas y naturales: entre los 1595 investigadores pertenecientes a ese campo del conocimiento con doctorado en Argentina y posdoctorado en el exterior, Estados Unidos fue el país de destino priorizado nuevamente por un 31.5 por ciento de los investigadores para realizar su estancia posdoctoral en el extranjero (seguido también por España, Alemania y Francia, cada uno de ellos con cifras muy similares a las observadas para el total general).

Por su parte, entre los 206 investigadores argentinos que realizaron su formación doctoral en Estados Unidos, 124 investigadores (el 60.2 por ciento) hizo también allí su posdoctorado. En el campo de las ciencias exactas y naturales, 75 de 126 investigadores (el 59.5 por ciento) realizó su doctorado y su posdoctorado en Estados Unidos.

La evolución histórica de las movilidades de doctorado a Estados Unidos en la gran área de las ciencias exactas y naturales muestra un lugar de indiscutido liderazgo de ese país en la formación antes de 1979 y 1999, para luego ubicarse en un segundo lugar después de España entre 2000 y 2009, y en un tercer lugar luego de España y Francia en las movilidades doctorales posteriores a 2010. En el caso del posdoctorado, en cambio, el liderazgo estadounidense en el área de las ciencias exactas y naturales se mantiene hasta 2009, para desplazarse a un segundo lugar cercano a España en las estancias posdoctorales en el exterior realizadas a partir de 2010.

Las principales instituciones elegidas por los investigadores argentinos para la realización del posgrado en Estados Unidos y para el regreso a Argentina son prestigiosas y de gran reconocimiento en el campo científico internacional y nacional. En el caso de las estadounidenses, se trata –en orden decreciente de importancia– de: University of California –un sistema público de universidades en el estado federado de California que aglutina a las sedes de Berkeley, San Francisco, San Diego, Davis y Santa Bárbara, entre otras–; National Institutes of Health (NIH, Institutos Nacionales de la Salud); Massachusetts Institute of Technology (MIT, Instituto Tecnológico de Massachusetts); Columbia University y Cornell University. Para el retorno, el Conicet argentino es la principal institución de destino y trabajo actual de estos investigadores, al cual le siguen –en un distante orden decreciente– la Universidad de Buenos Aires (UBA), la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA).

En síntesis, aunque entre los investigadores argentinos en general y de la gran área de ciencias exactas y naturales en particular, la movilidad internacional es un atributo muy poco frecuente, su realización está concentrada fundamentalmente en la

formación posdoctoral y con Estados Unidos como principal lugar elegido. Las estancias posdoctorales realizadas en ese país tienen como *locus* algunas de sus más prestigiosas instituciones académicas; a su término, los estudiantes logran ingresar a las más prestigiosas instituciones universitarias y de investigación argentinas. Por ello, la decisión de estos investigadores estaría reflejando estrategias racionales y motivaciones personales basadas en incentivos y recompensas económicas y simbólicas que les resultan clave en la construcción de sus propias trayectorias profesionales.

IR A ESTADOS UNIDOS, VOLVER A ARGENTINA E INGRESAR AL CONICET: PASOS CLAVE DE UN CICLO PREDOMINANTE DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS ACTORES

En esta sección se analizan ciertos hitos del itinerario académico-ocupacional de investigadores argentinos en ciencias exactas y naturales que estudiaron en Estados Unidos, a partir de entrevistas que permiten reconstruir sus experiencias.⁴ Se entrevistó a treinta y cuatro profesionales con formación en ciencias exactas y/o naturales ocupados y de edad adulta (entre treinta y cuatro y cincuenta y cinco años) que actualmente residen en Argentina, luego de haber realizado su doctorado o posdoctorado en Estados Unidos. La muestra también incluyó a otros tres científicos que migraron con el mismo propósito, pero a distintos destinos, para reflexionar sobre el fenómeno desde otra perspectiva, y a tres informantes clave, expertos en la materia.

De acuerdo con los profesionales con doctorado entrevistados,⁵ el camino hacia la migración comienza mucho antes de la definición nítida de un proyecto de movilidad. Sus recorridos académicos y profesionales, así como también los espacios en los cuales se insertan, evidencian una serie de pasos previos que van configurando intereses y posibilidades de carrera, y consolidando distintos tipos de capitales que

⁴ Esta sección se desprende de la tesis "Movilidad y migración calificada a la luz de la dinámica científica. Un estudio acerca de quienes realizaron su doctorado y/o posdoctorado/s en ciencias exactas y naturales en Estados Unidos y retornaron a la Argentina", defendida en 2017 por María Verónica Moreno para el doctorado en ciencias sociales de la Universidad de Buenos Aires. El documento proporciona una visión más detallada de las perspectivas de los investigadores.

⁵ Se focalizó en las personas entre treinta y cuatro y cincuenta y cinco años para demarcar un rango de edad que incluya a personas de diferentes generaciones que realizaron un doctorado y/o posdoctorado en Estados Unidos y luego, no necesariamente de manera inmediata, regresaron a Argentina. Otra intención fue trabajar con sujetos que estuviesen en una etapa económicamente productiva dentro de su ciclo vital, pero distantes todavía de un posible retiro o jubilación. La duración de las estadías analizadas fue variable y se incluyeron movimientos de ida, efectuados a partir de 1986, hasta regresos concretados en 2013. Se analizaron las experiencias de quienes regresaron a Argentina, dado que este fenómeno es un aspecto menos estudiado dentro de la vastedad de estudios migratorios. Se trabajó con una muestra intencional integrada por cuarenta casos seleccionados deliberadamente por su relevancia.

inciden en los mecanismos operantes en las decisiones de la partida. En este sentido, la incorporación a un grupo de investigación aparece como un punto decisivo porque representa la inserción laboral de la mayoría, ilumina las características asociadas al trabajo científico y las reglas del campo, y puede marcar el desarrollo de una carrera académica de manera definitiva. Por ello, los grupos de investigación más valorados fueron los menos cerrados en sí mismos (endogámicos).

Para quienes hicieron su doctorado en el país, esta etapa suele ser pensada como una continuación de la carrera de grado porque se da de manera prácticamente inmediata a la graduación, con el director de su tesis de licenciatura y en temas afines al grupo que integran. Esta experiencia conlleva los vínculos al interior del grupo y sus respectivas modalidades de trabajo. Desde un punto de vista instrumental, esta permanencia se valora porque sirve para conocer a los miembros de la disciplina que actúan en el plano nacional y se forjan lazos desde etapas más tempranas. En contraste, la realización del doctorado en el extranjero puede suponer la desconexión del campo local, lo que aumenta los costos de oportunidad en caso de querer retornar y reinsertarse profesionalmente: "Me decían muchas personas: '[...] después te vas, pero hacé el doctorado en Argentina, que eso te va a generar raíces y contactos para cuando vos vuelvas'" (hombre, treinta y seis años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

El doctorado en Argentina, con financiamiento público, también se valoró frecuentemente como un privilegio porque –en tiempos en que el apoyo a la ciencia fue endeble– significó una oportunidad de calidad, denegada a la mayoría. En muchos casos, los intentos fracasados por conseguir una beca nacional supieron impulsar la salida al exterior, lo cual se entendió como una estrategia para continuar los estudios. Lo cierto es que todos los entrevistados se refirieron –en un momento de la conversación– a la dificultad de conseguir una beca doctoral del Conicet antes de la ampliación de la cantidad que les habían otorgado en el periodo kirchnerista. El sentimiento de preocupación sobre las posibilidades formativas y profesionales –o, mejor dicho, la falta de ellas– fue compartido y lo siguen reconociendo, incluso, quienes no tuvieron que pasar por esos momentos de menores oportunidades.

Luego de la entrega de la tesis doctoral, se manifiesta el peso progresivo de las expectativas del entorno sobre la importancia de irse por algún tiempo. El movimiento internacional, en tanto norma de comportamiento, se reproduce socialmente. Además, este proceso supone la institucionalización de un camino que, como exponen Berger y Luckmann (1994), termina reforzándose a partir de experiencias que quedan estereotipadas y que van incorporándose en un depósito común de conocimiento. En el caso estudiado, esta sedimentación incluye la migración como parte del sendero profesional que conviene seguir para progresar en la estructura científica. Esta opción

parece natural, puesto que hay numerosas generaciones que transitaron este camino, tipificaron los pasos a seguir, reconocieron su valor social (legitimándolo) y siguen reproduciéndola. Los pasos pueden resumirse de la siguiente manera: formación doctoral en el país financiada con fondos públicos, posdoctorado en el exterior, incorporación en la CICYT del Conicet e independencia científica. “Desde el punto de vista académico, hice una carrera muy tradicional [...] hice el doctorado con becas del Conicet, de la UBA, y después hice un posdoctorado afuera y volví acá a reinsertarme como jefe de un laboratorio” (hombre, cuarenta años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

A diferencia de quienes recomiendan posponer el movimiento a la instancia posdoctoral, otros sostienen que cuanto antes se parta, mejor. Esos argumentos se basan en diferentes cuestiones: 1) la intención de revitalizar y dinamizar el espacio, tendencia marcada luego de la vuelta del país a la democracia, o de apuntalar la calidad de la investigación nacional; 2) la importancia de exponerse de forma temprana a los espacios internacionales más competitivos; 3) la posibilidad de continuar en el camino académico, sobre todo en momentos de pocas perspectivas o posibilidades de obtener una beca en el país, y 4) la ausencia de una oferta doctoral consolidada, como en el caso de las ciencias de la computación hace unos años.

Ahora bien, existen múltiples incentivos para migrar a Estados Unidos, ya sea a nivel doctoral o posdoctoral. No obstante, el denominador común remite a la lógica del ámbito académico. Las razones destacadas se vinculan a la posibilidad de: 1) interactuar con referentes dentro de las correspondientes temáticas, ya sea por medio de una colaboración cercana u otras situaciones académicas; 2) incorporarse a instituciones o grupos mundialmente reconocidos por sus logros en determinadas líneas de investigación, y 3) aprender una técnica y/o manejar cierto equipamiento o recursos, escasos o inexistentes, al producirse la migración.

Los motivos no enfatizaron la búsqueda de mejores remuneraciones, pero tampoco desconocieron su dimensión económica. Este aspecto fue abordado más extensamente por quienes se movilizaron para hacer su doctorado en Estados Unidos durante los periodos donde era muy difícil conseguir una beca doctoral nacional. El factor económico recién cobra peso cuando los sujetos no pudieron conseguir una beca en el país y sí la obtuvieron en el exterior. En ese caso, ellos no compararon cuánto habrían de ganar en cada lugar, sino que priorizaron la posibilidad de insertarse en el sistema académico y, en función de ello, recibir una recompensa monetaria. Las consideraciones salariales recién comienzan a cobrar mayor importancia luego de doctorarse y a medida que se avanza en la carrera, acompañadas de otros compromisos ligados al plano familiar o las expectativas personales: “La diferencia salarial era [...] la diferencia entre cero o algo; en ese sentido pesó mucho, era

una oportunidad" (hombre, cuarenta y tres años, con doctorado y posdoctorado en instituciones estadounidenses en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

En términos relacionales, se identificó una marcada tendencia a alentar de manera explícita la realización de un doctorado o posdoctorado fuera del país. Los directores con experiencias migratorias y más contactos en el exterior tienden a recomendar, inducir y facilitar el movimiento. Los compañeros también cumplen un rol importante, ya sea porque están preparando su ida, se encuentran residiendo en el exterior o han tenido esa experiencia con anterioridad. Sin duda, una presencia numerosa fuera del país termina funcionando como un imán que atrae y ayuda. Aún más, ciertas disciplinas –por ejemplo, la física o la biología– cuentan con una larga tradición de individuos que tuvieron parte de su formación y/o perfeccionamiento en Estados Unidos. Entonces, los contactos disponibles pueden derivar en una red flexible y heterogénea de diferentes jerarquías, nacionalidades, lugares de residencia, experiencias migratorias y circuitos académicos, etc.; entramado que va consolidándose con la construcción de confianza (Granovetter, 1992; Bourdieu, 2001) y que resulta fundamental para entender los movimientos migratorios y la estructura de oportunidades detrás de los hitos estudiados: emigración doctoral o posdoctoral y retorno e inserción profesional. "Es un paso normal en la carrera de científico viajar afuera a trabajar [...] es esperado, muchas veces, es favorecido" (hombre, cuarenta y un años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

Por su parte, el mecanismo macro de la migración más importante refiere a la asimetría entre Estados Unidos y Argentina. Por lo general, se hizo hincapié en la hegemonía de aquel país en ciencia, tecnología e innovación; su liderazgo se manifiesta en la concentración de: 1) una masa crítica internacionalizada de referentes en la frontera del conocimiento en diversas líneas de investigación dentro de un ambiente académico, a grandes rasgos, dinámico y estimulante; 2) facilidades y recursos para la producción de conocimientos, gracias a los altos niveles de inversión estatal; 3) elevado nivel de producción científica. Otro aspecto sobresaliente es su escala científica, alcance que se manifiesta –más allá de las cuestiones mencionadas– en mayor 1) oferta de institutos, laboratorios o grupos trabajando en múltiples áreas del conocimiento; 2) dispersión o federalización de la actividad, aunque existan nodos geográficos específicos; 3) desarrollo en determinadas disciplinas como, por ejemplo, la ecología.

Desde otro ángulo, se reconoció una falta de prejuicio en el ámbito académico estadounidense para la incorporación de migrantes al sistema, apertura que también se refleja en la necesidad de captar recursos humanos calificados. La nacionalidad estadounidense no aparece como un mérito o valor en sí mismo, como tampoco lo es el

caso contrario. El foco está puesto en la potencialidad de los candidatos, doctorales o posdoctorales, y en la formación recibida que –en algunos casos específicos– llega a ser internacionalmente valorada. Este diagnóstico supone que, si los sujetos están dispuestos seguir las reglas del juego, el campo está abierto y ofrece la posibilidad de progresar a los profesionales más competitivos, sean nativos o extranjeros. “En Estados Unidos no importa de dónde vengas [...] Si vos producís mucho, te reconocen vengas de donde seas, si vos producís poco o no producís y sos americano de ocho generaciones no les importa” (hombre, cuarenta y cuatro años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

Su sistema también fue caracterizado por las condiciones laborales, la dificultad de superar los posdoctorados y obtener un cargo de profesor en una buena universidad. Se remarcó frecuentemente la situación de muchos individuos que van saltando de un posdoctorado a otro, sin posibilidad de proyectar una movilidad ascendente dentro de la estructura. La elevada oferta de posdoctorados puede volverse una trampa a largo plazo. Pese a que muchos integrantes de la muestra transitaron por universidades o institutos de primer nivel, varios admitieron que ello no necesariamente supone que hubiesen podido insertarse –ya no con una beca posdoctoral, sino como profesores-investigadores– en instituciones de igual reconocimiento. De ahí que hubo quienes ni siquiera se plantearon este objetivo y armaron toda su estrategia en el exterior sobre esa base y con la idea de retornar: “Es muy tentador y realmente fácil en una etapa de posdoc permanente enganando posdoc con posdoc. Pero si querés tener tu propio grupo es una sensación falsa de seguridad y de avance” (hombre, cuarenta y un años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

Por el contrario, los puestos más seguros –en particular, dentro de las universidades más prestigiosas– son extremadamente difíciles de alcanzar, tanto para los nativos como para los extranjeros. La única barrera manifiesta a la hora de competir por una categoría de *tenured professor*, equivalente a un profesor titular o catedrático, es la exclusión de los egresados de la institución reclutadora para quebrar patrones endogámicos. Aparte de este requisito, la carrera está abierta a la competencia, pero dicho proceso aparece como extenuante por su elevadísimo nivel de exigencia. Este escenario fracturado evidencia, como se desarrollará con mayor profundidad en el próximo apartado vinculado al mercado de trabajo, la existencia de un mercado dual polarizado entre científicos establecidos, con relaciones laborales de gran estabilidad y bien pagados, frente a trabajadores baratos y precarizados, reclutados principalmente mediante fondos de proyectos de investigación; segmentación que supone una baja probabilidad de tener una movilidad social ascendente (OCDE, citada en Keenan y Kergroach, 2016).

Por otra parte, las principales motivaciones para retornar aluden a la necesidad de estar más cerca de sus familias y amigos, conseguir una mayor estabilidad profesional, proyectar un crecimiento profesional independiente y contribuir con el país de una manera significativa y gratificante. Para la mayoría, la vuelta a Argentina fue parte inherente del proyecto y estuvo pensada con anterioridad a la partida. Pese a esta voluntad de volver, que termina moldeándose por las experiencias vividas, no siempre se anticipa exactamente cuándo o bajo qué condiciones se regresará. Empero, casi todos los casos muestran al retorno en las antípodas de lo intempestivo. “Yo nunca me fui del país pensando en que me quedaba en el exterior [...] Fue parte del proyecto [...] La estrategia fue llegar, publicar y después volver” (hombre, cuarenta y tres años, con posdoctorado en institución estadounidense en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

Aunque la experiencia en Estados Unidos fue muy valorada por haberles permitido tener una excelente formación, adquirir nuevos modos de trabajo, favorecer su producción científica y tejer lazos estratégicos, el regreso se encuentra estrechamente ligado a las proyecciones que los individuos hacen a largo plazo. La cuestión afectiva se vuelve cardinal en el retorno y –en concordancia con Didou (2009), Ben-gochea y Tomassini (2013) Herrera y Pérez Martínez (2015)–, el punto principal son los hijos. Además, la vuelta puede estar enmarcada en la búsqueda de un desarrollo profesional con mayor independencia en un buen lugar de trabajo, bajo un contexto laboral estable y con protección social. La estructura y seguridad que brinda la CICYT del Conicet, fuente laboral principal de esta muestra, es un factor de atracción muy importante. “Mi sueldo ahora es un cuarto de lo que yo ganaba antes. Estoy dos escalones más arriba [...] Y era posdoc con una nueva técnica y ahora soy investigador adjunto” (hombre, treinta y seis años, con doctorado y posdoctorado en instituciones estadounidenses en el área de ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

La vuelta funciona como un buen momento para independizarse ya que muchos regresan con más publicaciones, subsidios, con alguna herramienta nueva, etc. Mientras que los que hicieron el doctorado en Estados Unidos tuvieron presente un rango más amplio de opciones al momento de la partida o estaban más inclinados a ver cómo iban sucediéndose los acontecimientos, los investigadores con posdoctorado manifestaron un mayor nivel de instrumentalidad asociada al viaje; ellos procuraron aprovechar su estadía para acumular distintos tipos de capitales: 1) científico, entendido en términos de reconocimiento y antecedentes de calidad; 2) social, plasmado en vínculos profesionales, y 3) económico, materializado en recursos a ser utilizados en Argentina y fomentar una mejor inserción.

De todos modos, ni el movimiento internacional ni la afiliación institucional en el exterior –que pudo haber incluido una o varias instituciones– son, por sí solos,

factores diferenciales que inciden en la posibilidad de entrar a la CICYT del Conicet. Sin desconocer su peso simbólico, el hecho de haber estudiado o investigado en una institución mundialmente reconocida no cuenta si no está acompañado de una producción acorde. Esta ausencia puede, incluso, jugar notoriamente en contra del postulante. “Lo que se valora es tu producción, qué hiciste con ese título. No dónde lo obtuviste, sino si después de obtener ese título publicaste en buenas revistas o no” (hombre, cuarenta y cinco años, con doctorado y posdoctorado en instituciones estadounidenses en ciencias exactas y naturales y residente en Argentina).

Pese a ello, esta población posee una clara ventaja: la ventanilla permanente para aplicar desde el exterior al ingreso a carrera que supone, al menos, una facilidad concreta en el proceso hacia la inserción profesional. Esta modalidad no está disponible para quienes se quedaron, y fue valorada en términos prácticos y simbólicos por ser una muestra de interés del país. Estos llamados permanentes otorgan a quienes están fuera serias posibilidades de retornar e ingresar en el sistema científico nacional.

En resumidas cuentas, en el camino hacia la migración se manifiestan una serie de pasos previos que moldean tanto los objetivos como las posibilidades de carrera y que van consolidando los distintos tipos de capital de los sujetos, desde el científico hasta el social. En este proceso, los grupos de investigación en los cuales logran insertarse tienen una importancia fundamental para la posterior concreción de los movimientos. Si bien existen múltiples incentivos para migrar a Estados Unidos, ya sea a nivel doctoral o posdoctoral, el denominador común refiere al mundo académico. El retorno, por su parte, está signado por la cuestión afectiva y la posibilidad de proyectar una carrera con desarrollo profesional, seguridad social, estabilidad económica e independencia científica, como la que brinda el Conicet.

LOS MERCADOS DE TRABAJO ACADÉMICOS INTERNACIONALES Y LOS INCENTIVOS NACIONALES

Las decisiones de las personas que quieren dedicarse a la investigación en cuanto a trasladarse al exterior, de permanecer allá durante un periodo variable o por toda la vida, de emigrar a otro país o volver a Argentina obedecen a un conjunto muy variado de factores. En esta sección se abordarán dos factores estructurales (sugeridos en las secciones previas), que condicionan o proporcionan un marco para esas decisiones: el primero es la situación y dinámica de los mercados académicos en los países de destino, sobre todo en Estados Unidos y Europa; el segundo, la estructura de reglas, oportunidades e incentivos para la profesión académica en Argentina.

Este análisis es particularmente importante porque –a diferencia de lo que ocurre en otros países latinoamericanos como Brasil, Chile o México (Grediaga Kuri, 2017)–, Argentina no tiene desde hace varios años ningún programa importante de becas de doctorado o posdoctorado en el exterior. Por lo regular, estas becas tienen cláusulas por las cuales los becarios se comprometen a retornar al país que las financió. En el caso argentino, la mayor parte de los jóvenes investigadores que realizaron doctorados o posdoctorados en el exterior lo hizo sin financiamiento de su país de origen; por lo tanto, las decisiones de retornar no estuvieron condicionadas por la obligación legal de cumplir el compromiso con el financiador nacional. Esas decisiones dependen, en buena medida, de las valoraciones que esos investigadores den a las oportunidades que se presentan en los potenciales mercados de trabajo académicos.

Formación y empleo académico en los países de la OCDE

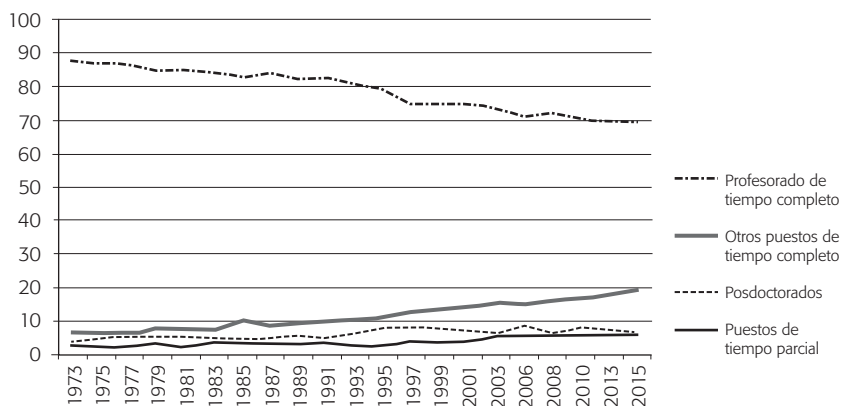
La literatura especializada sobre la situación y tendencias en los mercados de trabajo académicos en los países de la OCDE coincide en describir un panorama de crecientes restricciones al acceso a posiciones permanentes en universidades y centros de investigación, y de tensiones entre formación y empleo (Fochler *et al.*, 2016; Gokhberg *et al.*, eds., 2016; Teichler y Höhle, eds., 2013). De manera sintética, se observa un crecimiento sostenido de la formación de doctores, cuya escala supera en mucho las necesidades de reproducción de la comunidad académica, al menos en lo que se refiere a la provisión de cargos permanentes. Esto no implica necesariamente que haya crecido el desempleo entre los doctores; por el contrario, las estadísticas disponibles muestran bajas tasas de desempleo, menores que las de otros grupos de profesionales. Esto puede obedecer, en parte, a un efecto de desplazamiento de otros profesionales con menores credenciales, pero, en el campo específico de la investigación académica, lo que se observa es un aumento de los posdoctorados y de los contratos temporarios. La expansión de estas formas de contratación demora el ingreso de los jóvenes doctores a posiciones que conducen a un empleo permanente.

Estos procesos están bien documentados para el caso estadounidense. En lo relativo a la expansión de la formación de doctorado, entre 2000 y 2015 el total de egresados de los programas de doctorado en ciencias e ingeniería de las universidades estadounidenses pasó de 26300 a 41600, un incremento del 58 por ciento, que fue mayor en el caso de los residentes temporarios que en los ciudadanos estadounidenses: mientras en 1999 los residentes temporarios representaban el 20.4 por ciento de los egresados de doctorado, en 2015 esa participación alcanzaba el 29.5 por ciento (NSB, 2018).

Al observar las tendencias en materia de ocupación, durante el mismo periodo el empleo académico creció un 37 por ciento, un 21 por ciento menos de lo que había crecido la graduación (NSB, 2018). Esta brecha entre formación y empleo académico sugiere que muchos doctores pasaron a desempeñarse en el sector privado o en el sector público, y que otros tantos retornaron a sus países de origen.

Además de estos cambios en la magnitud de la graduación de doctorado y del empleo académico, se evidencia un fenómeno significativo en las características de la ocupación. Tomando el ciclo largo 1973-2015, puede apreciarse una tendencia clara a la disminución de los puestos de profesorado de tiempo completo y a un aumento de otros tipos de contratación. El rasgo más importante es la caída de la proporción de académicos profesores de tiempo completo (*full-time faculty*) del 87.5 por ciento en 1973 al 69.1 por ciento en 2015 (NSB, 2018).

Gráfica 1
DOCTORADOS ESTADUNIDENSES EN CIENCIAS E INGENIERÍA EMPLEADOS EN LA ACADEMIA POR TIPO DE POSICIÓN, 1973-2015



Fuente: National Science Board (2018), figura 5-9.

El otro proceso relevante para nuestro tema es el aumento de las posiciones de posdoctorado en el sistema científico estadounidense y, complementariamente, la participación de los extranjeros en ese aumento. Entre 1979 y 2016, la cantidad de posiciones de posdoctorado pasó de 18 101 a 64 712, con un aumento aún más acusado en los posdoctorados en salud, que pasaron de 4 515 a 18 975. Este enorme incremento se sostiene en buena medida por el respaldo del financiamiento federal, que representa el 52 por ciento del total y un porcentaje mucho mayor en los posdoctorados en salud –los proyectos financiados por NIH sostienen casi 20 000 posdoctorados– (NSB, 2018). La importancia de esta expansión es todavía mayor para los extranjeros, tanto en términos

absolutos como relativos. En 1979, poco más de 6 000 personas con visa temporaria –un tercio del total– cursaba un posdoctorado en una institución estadounidense. En 2016, ese número era de 34 902, lo que representaba un 54 por ciento del total.

Las tendencias reseñadas para el caso estadounidense se replican en el conjunto de los países de la OCDE (Auriol *et al.*, 2013). De acuerdo con Kehm y Teichler (2016: 14), “se reportó un aumento del 5 por ciento anual en la dotación de doctores en la OCDE para la primera década del siglo XXI, elevando la tasa de graduados de doctorado sobre el grupo de edad correspondiente de menos del 1 por ciento promedio en 2000 a 1.6 por ciento en 2010”. Algo similar sucede con la participación de extranjeros en los programas de doctorado en los países económicamente avanzados, alrededor de una quinta parte del total (Kehm y Teichler, 2016).

En lo relativo a la importancia del posdoctorado, los mismos autores (2016: 27) concluyen que “el grado de doctor es una condición necesaria pero no suficiente para ingresar a la academia. En cambio, es actualmente en la fase posdoctoral en la que deben tomarse las decisiones de permanecer en la academia o moverse hacia empleos profesionales fuera de la academia”. Este desplazamiento del momento de transición hacia el empleo desde el doctorado al posdoctorado no implica que la realización de éste garantice el acceso a posiciones permanentes.

Las tendencias a la dualización del mercado académico –reseñadas para Estados Unidos– se han intensificado en los últimos años en otros países de la OCDE. El Deloitte Researchers Report 2014 para la Comunidad Europea, sobre una encuesta realizada en treinta y ocho países de la Unión Europea o socios, afirma que “una proporción significativa de los investigadores en el sector de educación superior está empleada en contratos a término o no tiene contrato. Esto es más pronunciado en las etapas iniciales de la carrera” (Deloitte Consulting, 2014: 8). En ese estudio se observa que solamente el 63 por ciento de los investigadores en el sector de educación superior en los países europeos tiene un puesto permanente.

En síntesis, en el escenario internacional en el que tomaron sus decisiones los investigadores argentinos que residieron en Estados Unidos aumentaron las posibilidades de formación avanzada en el exterior y creció el apoyo al posdoctorado, pero se fueron restringiendo las oportunidades de acceder a puestos de trabajo permanentes en los mercados de trabajo académico de Estados Unidos y de los países europeos. Esta estructura de oportunidades y de limitaciones supuso, además, periodos más largos de transición entre la formación y el empleo permanente.

El mercado de trabajo académico en Argentina

La otra cara del marco estructural en el que los investigadores argentinos que residieron en Estados Unidos han tomado sus decisiones de carrera es el funcionamiento del mercado de trabajo académico en su país. Ese mercado tiene tres vertientes principales: la primera y más importante –sobre todo en los últimos quince años– es la carrera del Conicet. El Conicet es un consejo de investigación cuya principal función es apoyar la formación de investigadores mediante un amplio programa de becas nacionales y proporcionar cargos de investigador en institutos de su dependencia, de dependencia compartida con otras instituciones –sobre todo con universidades nacionales– o en otras instituciones científicas y tecnológicas –principalmente universidades, la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)–. El ingreso a la CICYT se realiza por medio de convocatorias nacionales anuales, que se llevan a cabo regularmente.

Las universidades públicas son el mayor sector de ocupación de investigadores, empleados como profesores con dedicación exclusiva. A diferencia de lo que sucede en el Conicet, los ingresos a posiciones permanentes dependen de decisiones de cada universidad –más precisamente, de cada departamento o facultad–, sin planificación ni previsibilidad sobre las fechas de apertura de concursos y sobre su resolución. La irregularidad de los llamados a concursos universitarios, la diversidad de perfiles académicos valorados para las carreras académicas (Balbachevsky, 2016) y su carácter fuertemente localista contrasta con las convocatorias del Conicet (Rabossi, 2015). Los niveles salariales son similares a los del Conicet. Las universidades privadas no son un sector de ocupación importante para los investigadores.

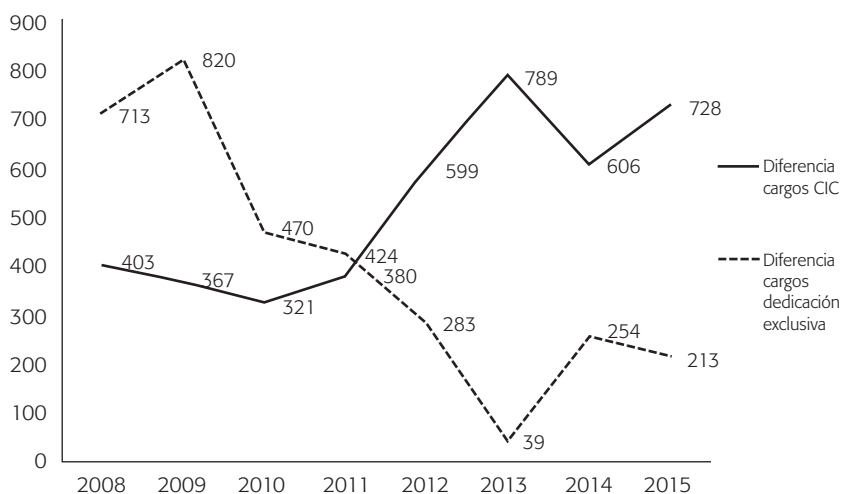
Algunos grandes organismos nacionales de ciencia y tecnología como la CNEA y el INTA son ámbitos en los que se realiza investigación académica, en algunos casos, de muy alto nivel. Buena parte de los investigadores que se desempeñan en estos organismos pertenecen a la CICYT del Conicet, si bien hay algunos cuyos cargos son financiados por el propio organismo.

A partir de 2003, el Conicet experimentó un crecimiento importante, pues de 3 694 investigadores que tenía en ese año, pasó a tener 10 036 en 2016. Los cargos de dedicación exclusiva en las universidades crecieron en mucha menor proporción aunque en valores absolutos de similar orden de magnitud, pero parte de ese crecimiento fue cubierto por profesores con dedicación exclusiva a la docencia. Sobre todo a partir de 2010, el crecimiento de la dotación de investigadores del Conicet superó ampliamente al de la dedicación exclusiva en las universidades nacionales, como se observa en la gráfica 2.

Las ventajas del Conicet como destino privilegiado frente a las universidades no se limitan a un crecimiento mayor de la planta; también pesan mucho la regularidad

y previsibilidad en los procesos de incorporación y de los mecanismos de promoción dentro de la carrera de investigador en el Conicet. El atractivo de una carrera científica depende de las posibilidades de empleo, de progreso en la carrera y de las condiciones de trabajo. En estos planos, quienes quieren dedicarse a la investigación consideran la estructura de carrera que proporciona el Conicet como la mejor alternativa en el país.

Gráfica 2
CRECIMIENTO ANUAL DE LA CANTIDAD DE INVESTIGADORES
CON DEDICACIÓN EXCLUSIVA, CONICET Y UNIVERSIDADES NACIONALES
2005-2015



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Políticas Universitarias y el Conicet.

¿Cuáles son los criterios para acceder a una posición permanente en ese organismo? Hasta este año, el Conicet no publicaba con anterioridad a las convocatorias los criterios de acceso a las diferentes categorías de investigador.⁶ Estos criterios resultan de decisiones con diferentes grados de formalidad adoptadas en el seno de las comisiones asesoras por disciplina, que recomiendan los ingresos a carrera. Si los criterios *ex ante* no son suficientemente claros y explícitos (Atrio, 2017: 212), la observación de algunos perfiles de antecedentes de los investigadores del Conicet puede poner en evidencia algunos de los criterios predominantes. En el tema que nos ocupa, la realización de estudios en el exterior parece ser un criterio muy relevante en las carreras de los

⁶ El escalafón de la CICyT del Conicet tiene cinco categorías: asistente, adjunto, independiente, principal y superior.

investigadores en ciencias exactas y naturales, pero es irrelevante en otros campos: el 40.5 por ciento de los investigadores del Conicet en ciencias exactas y naturales realizó un posdoctorado en el exterior, mientras que en ciencias sociales y humanidades esa proporción es del 8.5 por ciento.

Para completar el panorama, es importante destacar que el programa Raíces del MECCYT facilita los trámites de retorno de investigadores argentinos residentes en el exterior, y que entre éstos predominan los que realizaron posdoctorados también en el exterior –que pueden postularse para carrera de investigador del Conicet desde el extranjero en cualquier momento del año– (Luchilo, 2015). Un aspecto adicional que también merece consideración es el muy bajo nivel de reclutamiento internacional del sistema científico argentino, en el que el predominio de los nativos del país es mucho mayor que en los sistemas científicos de los países de la OCDE.

Como en el caso de la transición de la formación al empleo en el exterior, no todos los postulantes a ingresar en la CICYT del Conicet tienen éxito, pero, sin duda, las condiciones de competencia y las posibilidades de acceso a puestos permanentes son mucho mayores que las que se ofrecen en Estados Unidos y Europa. Los niveles salariales, las condiciones de trabajo y el acceso a infraestructura y equipos son menores en Argentina por lo que, para muchos investigadores que retornan, el mantenimiento de los vínculos con los centros de investigación extranjeros es una prioridad para avanzar en sus carreras.

En síntesis, el patrón de movilidad identificado en las secciones precedentes es consistente con las condiciones de los mercados de trabajo académico en Estados Unidos y Europa, como con las posibilidades de inserción en las instituciones académicas argentinas –en particular en el Conicet.

REFLEXIONES FINALES

La realización de estudios doctorales o posdoctorales en el exterior no es la pauta dominante en las trayectorias de los investigadores argentinos. Por el contrario, se observan fuertes tendencias a la endogamia en el reclutamiento y la promoción de las carreras científicas. No obstante, en algunos campos del conocimiento –sobre todo en las ciencias exactas y naturales– y en algunas instituciones –Conicet, en particular–, la formación en el exterior constituye un activo importante para ingresar y para progresar en la profesión académica. También en estos campos del conocimiento se observa una fuerte selectividad en las universidades y en los centros de investigación del extranjero donde se llevan a cabo las experiencias de formación. Desde esta perspectiva, puede afirmarse que la formación en el exterior constituye un factor de

peso en la reproducción de los segmentos más competitivos de la comunidad académica nacional.

Esta pauta está, sin duda, asociada a las características del campo de conocimiento de las ciencias exactas y naturales, en el que predomina una integración global a través del sistema de publicaciones, del uso del inglés como *lingua franca* y del establecimiento de criterios de productividad asociados (Yonezawa *et al.*, 2016). También se vincula con la historia del desarrollo de la ciencia en Argentina, marcada por un fuerte liderazgo de las ciencias biológicas en el campo de las ciencias exactas y naturales.

Las perspectivas que aportan los investigadores sobre sus decisiones de movilidad muestran una estrecha relación con su integración previa a grupos de investigación consolidados. Desde este ángulo, las decisiones de realizar una estancia posdoctoral o, en menor medida, un doctorado en el exterior son resultado de convergencias entre proyectos personales y estrategias de los grupos de investigación.

Estas convergencias son congruentes con las condiciones estructurales que se observan en los mercados de trabajo académicos de Estados Unidos –y de los países de la OCDE en general–, así como los de Argentina. En el primer caso –como bien lo señalan varios investigadores entrevistados–, hay una tensión cada vez mayor entre un sistema de formación muy amplio y con mucho financiamiento de becas, y una restricción significativa para el acceso a posiciones permanentes en la academia, tensión que se hace manifiesta en la etapa del posdoctorado, la cual a menudo se convierte en un periodo de larga duración con un horizonte incierto de progresión en la carrera. No es extraño, entonces, que para muchos investigadores argentinos que realizaron su posdoctorado en Estados Unidos el retorno al país sea una opción privilegiada.

Dentro del mercado de trabajo académico argentino, se observan marcadas diferencias entre las universidades y el Conicet, sobre todo en lo relativo a la regularidad en los procesos de ingreso y de promoción en las carreras. Si bien la cantidad de puestos de trabajo que se abren anualmente o los niveles salariales no difieren demasiado entre los dos segmentos del mercado, el Conicet tiene mecanismos más abiertos y previsibles para incorporar investigadores y asegurar una progresión en sus carreras.

FUENTES

ALTBACH, PHILIP

2010 “The Asian Higher Education Century?”, *International Higher Education*, no. 59, pp. 3-5.

ALTBACH, PHILIP G. y JANE KNIGHT

- 2006 “Visión panorámica de la internacionalización en la educación superior: motivaciones y realidades”, *Perfiles Educativos*, vol. 28, no. 112, pp. 13-39.

ALTBACH, PHILIP, MARIA YUDKEVICH y LAURA E. RUMBLEY

- 2015 “Academic Inbreeding: Local Challenge, Global Problem”, en Maria Yudkevich, Philip G. Altbach y L.E. Rumbley, eds., *Academic Inbreeding and Mobility in Higher Education: Global Perspectives*, Londres, Palgrave-Macmillan.

ANSAH, ESI E.

- 2002 “Theorizing the Brain Drain”, *African Issues*, vol. 30, no. 1, pp. 21-24.

ATRIO, JORGE LUIS

- 2017 “Política y gestión de la ciencia y la tecnología. Un espacio de tensiones frente a los cambios de dinámica en la producción del conocimiento. Elementos de análisis para la evaluación en ciencia y tecnología”, tesis doctoral, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).

AURIOL, LAUDELIN, MAX MISU y REBECCA ANN FREEMAN

- 2013 “Careers of Doctorate Holders: Analysis of Labour Market and Mobility Indicators”, *OECD STI Working Papers*, 2013/04, París, OECD Publishing.

BALÁN, JORGE

- 2009 “Los mercados académicos en el Norte y la migración internacional altamente calificada: el contexto actual de la circulación de cerebros de América Latina”, en Sylvie Didou Aupetit, y Etienne Gérard, eds., *Fuga de cerebros, movilidad académica, redes científicas. Perspectivas latinoamericanas*, México, Instituto Internacional para la Educación Superior en América Latina y el Caribe (IESALC) / Centro de Investigación y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional (Cinvestav)/Institut de Recherche pour le Développement (IRD), pp. 75-88.

BALBACHEVSKY, ELIZABETH

- 2016 “The Academic Profession in Latin America: Between a Corporatist and a Professional Ethos”, en Hugo Horta, Manuel Heitor y Jamil Salmi, eds., *Trends and Challenges in Science and Higher Education*, vol. 3, Cham, Suiza, Springer.

BENGOCHEA, JULIETA y CECILIA TOMASSINI

2013 “La migración calificada en Uruguay: el desafío de la movilidad y el retorno”, en Adella Pellegrino, coord., *La migración calificada desde América Latina. Tendencias y consecuencias*, Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República.

BERGER, PETER L. y THOMAS LUCKMANN

1994 *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.

BERMÚDEZ RICO, ROSA EMILIA

2015 “La movilidad internacional por razones de estudio: Geografía de un fenómeno global”, *Migraciones Internacionales*, vol. 8, no. 1, pp. 95-125.

2010 “Migración calificada e integración en las sociedades de destino”, *Sociedad y Economía*, no. 19, pp. 135-150, en <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-63572010000200008&lng=en&tlng=es>, consultada el 15 de enero de 2019.

BHAGWATI, JAGDISH y MILIND RAO

1999 “Foreign Students in Science and Engineering Ph.D. Programs: An Alien Invasion or Brain Gain?”, en B. Lindsay Lowell, ed., *Temporary Workers in America: Policies that Benefit the U.S. Economy*, Westport, Quorum Books, pp. 255-276.

BOURDIEU, PIERRE

2001 *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.

BRANDI, M. CAROLINA

2006 “La historia del *brain drain*”, *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, vol. 3, no. 7, pp. 65-85.

BRUNNER, JOSÉ JOAQUÍN

2009 “Apuntes sobre sociología de la educación superior en contexto internacional, regional y local”, *Estudios Pedagógicos*, vol. 35, no. 2, pp. 203-230.

BUTI, ANA

2008 “Movilidad de investigadores uruguayos”, *Revista iberoamericana de ciencia tecnología y sociedad*, vol. 4, no. 10, pp. 33-60, en <http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1850-00132008000100004&lng=es&tlng=es>, consultada el 15 de enero de 2019.

CLARK, BURTON, ed.

1987 *The Academic Profession*, California, University of California Press.

CRESWELL, JOHN W. y VICKI L. CLARK PLANO

2011 *Designing and Conducting Mixed Methods Research*, Thousand Oaks, Sage.

DELOITTE CONSULTING

2014 "Researchers Report 2014: Final Report", DG Research and Innovation, en <https://cdn5.euraxess.org/sites/default/files/policy_library/researchers_report_2014_final_report.pdf>.

DIDOU AUPETIT, SYLVIE

2009 "¿Pérdida de cerebros y ganancia de saberes? La movilidad internacional de recursos humanos altamente calificados en América Latina y el Caribe", en Sylvie Didou Aupetit y Etienne Gérard, eds., *Fuga de cerebros, movilidad académica, redes científicas. Perspectivas latinoamericanas*, México, IESALC/Cinvestav/IRD, pp. 25-62.

FLORES, PATRICIA BÁRBARA

2009 "Análisis de la dinámica de movilidad internacional de graduados universitarios argentinos", tesis de maestría, UNGS.

FOCHLER, MAXIMILIAN, ULRIKE FELT y RUTH MÜLLER

2016 "Unsustainable Growth, Hyper-Competition, and Worth in Life Science Research: Narrowing Evaluative Repertoires in Doctoral and Postdoctoral Scientists' Work and Lives", *Minerva*, vol. 54, no. 2, pp. 175-200.

FUMASOLI, TATIANA, GAËLE GOASTELLEC y BARBARA M. KEHM, eds.

2015 *Academic Work and Careers in Europe: Trends, Challenges, Perspectives*, Cham, Suiza, Springer.

GAILLARD, ANNE MARIE y JACQUES GAILLARD

1998 *International Migration of the Highly Qualified: A Bibliographic and Conceptual Itinerary*, Nueva York, Center for Migration Studies.

GARCÍA DE FANELLI, ANA

2009 "La movilidad académica y estudiantil: reflexiones sobre el caso argentino", en Sylvie Didou Aupetit y Etienne Gérard, eds., *Fuga de cerebros, movilidad*

académica, redes científicas. Perspectivas latinoamericanas, México, IESALC/Cinvestav/IRD, pp. 117-135.

GÉRARD, ETIENNE

2008 “¿Fuga de cerebros o ‘doble movilidad’? Un análisis de las implicaciones de la migración de estudiantes marroquíes hacia Francia y su inserción profesional en Marruecos”, *Revista de la Educación Superior*, vol. 37, no. 148, pp. 88-99.

GOKHBERG, LEONID, NATALIA SHMATKO y LAUDELIN AURIOL, eds.

2016 *The Science and Technology Labor Force: The Value of Doctorate Holders and Development of Professional Careers*, Cham, Suiza, Springer.

GRANOVETTER, MARK

1992 “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness Economic and Social”, *The American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, pp. 481-510.

GREDIAGA KURI, ROCÍO

2017 “¿Por qué se fueron a estudiar fuera? Razones y expectativas de tres generaciones de mexicanos”, *Sociológica*, vol. 32, no. 90, pp. 217-256.

HERRERA, GIOCONDA y LUCÍA PÉREZ MARTÍNEZ

2015 “¿Tiempos de crisis, tiempos de retorno? Trayectorias migratorias, laborales y sociales de migrantes retornados en Ecuador”, *Estudios Políticos*, no. 47, pp. 221-241, en <<https://dx.doi.org/10.17533/udea.espo.n47a13>>.

HUANG, FUTAO

2014 “The Internationalisation of the Academic Profession”, en Timo Aarrevaara y Martin Finkelstein, eds., *The Changing Academy—The Changing Academic Profession in International Comparative Perspective*, Dordrecht, Springer.

KEENAN, MICHAEL y SANDRINE KERGROACH

2016 “Public Research System Trends and Issues”, boceto preliminar del capítulo 3, 2016 STI Outlook, París, OECD Publishing.

KEHM, BARBARA M. y ULRICH TEICHLER

2016 “Doctoral Education and Labor Market: Policy Questions and Data Needs”, en Leonid Gokhberg, Natalia Shmatko y Laudelin Auriol, eds., *The Science and*

Technology Labor Force: The Value of Doctorate Holders and Development of Professional Careers, Cham, Suiza, Springer, pp. 11-29.

- 2007 “Research on Internationalisation in Higher Education”, *Journal of Studies in International Education*, vol. 11, nos. 3-4, pp. 260-273.

KIM, TERRY y WILLIAM LOCKE

- 2010 “Transnational Academic Mobility and the Academic Profession”, en *Higher Education and Society: A Research Report*, Londres, Centre for Higher Education Research and Information-The Open University, en <https://www.researchgate.net/publication/242663013_Transnational_academic_mobility_and_the_academic>, consultada el 15 de enero de 2019.

KONDAKCI, YASAR

- 2011 “Student Mobility Reviewed: Attraction and Satisfaction of International Students in Turkey”, *Higher Education*, vol. 62, no. 5, pp. 573-592.

KOOLHAAS, MARTÍN, NICOLÁS FIORI y ADELA PELLEGRINO

- 2013 “Tendencias recientes y perfiles de los migrantes altamente calificados: estudios comparativos de los latinoamericanos en España y Estados Unidos (2000-2008)”, en Adela Pellegrino, coord., *La migración calificada desde América Latina: tendencias y consecuencias*, Montevideo, Trilce, pp. 119-150.

LUCHILO, LUCAS

- 2015 “Políticas argentinas de retorno y de vinculación: rupturas y continuidades”, en Jean-Baptiste Meyer, coord., *Diáspora: hacia la nueva frontera*, IRD/Cidesal/Universidad de la República, pp. 159-186.
- 2013 “Estudiantes en movimiento: perspectivas globales y tendencias latinoamericanas”, en Adela Pellegrino, coord., *La migración calificada desde América Latina: tendencias y consecuencias*, Montevideo, Trilce, pp. 63-90.
- 2006 “Movilidad de estudiantes universitarios e internacionalización de la educación superior”, *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, vol. 3, no. 7, pp. 105-133.

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN PRODUCTIVA (MINCYTA)

- s. f. Portal de Información de Ciencia y Tecnología Argentino, en <<http://www.datos.mincyt.gob.ar/#/>>.

NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES (NAS) *ET AL.*

2014 *The Postdoctoral Experience Revisited*, Washington, D.C., National Academies Press.

NATIONAL SCIENCE BOARD (NSB)

2018 "Figures", en *Science and Engineering Indicators*, en <<https://nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/>>.

NIETO, CARLOS

2001 "Motivaciones de la migración de retorno. ¿Qué implicaciones para el desarrollo?", ponencia presentada en el IV Congreso de la Red Internacional de Migración y Desarrollo, en <<http://www.flacsoandes.edu.ec/agora/motivaciones-de-la-migracion-de-retorno-que-implicaciones-para-el-desarrollo>>.

PELLEGRINO, ADELA

2001 "Éxodo, movilidad y circulación: nuevas modalidades de la migración calificada", *Notas de Población*, no. 73, en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/8852/lcg2124P_4.pdf>.

PELLEGRINO, ADELA y JUAN JOSÉ CALVO

2001 "¿Drenaje o éxodo? Reflexiones sobre la migración calificada", Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, en <<https://www.anpocs.com/index.php/encontros/papers/25-encontro-anual-da-anpocs/st-4/st10-3/4609-appelgrino-dranaje/file>>.

RABOSI, MARCELO

2015 "Academic Inbreeding in the Argentine University: A Systemic and Organizational Analysis", en Maria Yudkevich, Philip G. Altbach y Laura E. Rumbley, eds., *Academic Inbreeding and Mobility in Higher Education. Global Perspectives*, Nueva York, Palgrave Macmillan.

SCHWARTZMAN, SIMON

2009 "Nacionalismo versus Internacionalismo en las políticas de formación de recursos humanos de alto nivel", en Sylvie Didou Aupetit, y Etienne Gérard, eds., *Fuga de cerebros, movilidad académica, redes científicas. Perspectivas latinoamericanas*, México, IESALC/Cinvestav/IRD.

TEICHLER, ULRICH, AKIRA ARIMOTO y WILLIAM K. CUMMINGS, eds.

2013 *The Changing Academic Profession: Major Findings of a Comparative Survey*, Dordrecht, Springer.

TEICHLER, ULRICH y ESTER AVA HÖHLE, eds.

2013 *The Work Situation of the Academic Profession in Europe: Findings of a Survey in Twelve Countries*, Dordrecht, Springer.

TEIXEIRA, PEDRO NUNO

2013 “Reflecting about Current Trends in Higher Education Research: A View from the Journals”, en Barbara Kehm y Christine Musselin, eds., *The Development of Higher Education Research in Europe. 25 Years of Consortium of Higher Education Researchers (CHER)*, Rotterdam, Sense Publishers.

WOOLLEY, RICHARD, CAROLINA CAÑIBANO y JACOB TESCH

2016 *A Functional Review of Literature on Research Careers*, Ingenio (CSIC-UPV) Working Paper 201605, en <<https://ideas.repec.org/p/ing/wpaper/201605.html>>.

YONEZAWA, AKIYOSHI, HUGO HORTA y AKI OSAWA

2016 “Mobility, Formation and Development of the Academic Profession in Science, Technology, Engineering and Mathematics in East and South East Asia”, *Comparative Education*, vol. 52, no. 1, pp. 44-61.

Inmigración calificada y desarrollo en México. Tendencias y modalidades contemporáneas

Skilled Immigration and Development in Mexico. Contemporary Trends and Forms

TELÉSFORO RAMÍREZ-GARCÍA*
FERNANDO LOZANO ASCENCIO**

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar los cambios en el volumen, tendencias y modalidades de la inmigración calificada en México durante los últimos años, para evaluar su contribución al desarrollo del país. Se usan datos de los Censos de Población y Vivienda de 2000 y 2010, así como la Encuesta Intercensal 2015. Los resultados dan cuenta de un crecimiento de la inmigración calificada, principalmente de profesionistas de distintos campos del conocimiento, pero también de académicos, científicos e investigadores que son nativos de Estados Unidos, España, Colombia, Argentina y Venezuela; los datos revelan que la gran mayoría se incorpora al mercado de trabajo mexicano como empleados del sector educativo (público o privado), la industria maquiladora y automotriz, y los servicios personales.

Palabras clave: migración calificada, fuga de cerebros, México, población extranjera, inmigrantes.

ABSTRACT

This article centers on an analysis of the main changes in volume, tendencies, and forms of highly skilled immigration to Mexico in recent years. This information is key for evaluating how this population contributes to the country's development. The authors use information from Mexico's 2000 and 2010 Census, as well as the 2015 Inter-census Survey. The results show a gradual growth of qualified immigration into Mexico, mainly of professionals who have graduated in different disciplines, but also of academics, scientists, and researchers who in the main are natives of the United States, Spain, Colombia, Argentina, and Venezuela. The data reveal that most of this qualified labor force joins the Mexican labor market, working in public or private education, the maquiladora and auto industry, and personal services.

Key words: highly skilled migration, brain drain, Mexico, foreign population, immigrants.

* Catedrático del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) en el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <telex33@gmail.com>.

** Investigador en el Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), <flozano@correo.crim.unam.mx>.

INTRODUCCIÓN

Los debates en los sectores políticos, sociales, académicos y empresariales de México sobre los efectos de la migración internacional en el desarrollo del país se han concentrado invariablemente en el impacto que representan las remesas de los migrantes en la economía nacional y, particularmente, en las economías regionales y locales. Esto no es para menos, pues el monto de las remesas es superior al ingreso por exportaciones agropecuarias y turismo extranjero y, a partir de 2015, superior al ingreso de las exportaciones petroleras (Banco de México, 2018). Sin embargo, desde la perspectiva de las discusiones sobre migración y desarrollo, poco se ha abordado el aporte de la población inmigrante a nuestro país, específicamente de la población inmigrante altamente calificada, cuyas contribuciones rebasan el ámbito económico, pues se sitúan también en los terrenos social, cultural y político; ello, a pesar de que se ha evidenciado que México es uno de los países de América Latina y el Caribe donde convergen distintos flujos de migración calificada, pues es un territorio de origen y destino de migrantes que poseen un alto nivel de formación y experiencia profesional. Como país de origen, México posee una de las tasas de emigración calificada más alta entre los países de la región (el 6.1 por ciento), cuyo flujo migratorio se dirige mayoritariamente a Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), y en menor medida a Europa y Asia (Ramírez y Lozano, 2017). Como país de destino, México ha recibido históricamente población migrante de distintas nacionalidades, como se verá más adelante.

Más allá del gran desafío que tiene nuestro país de incrementar la formación de sus recursos humanos calificados y potenciar su capacidad en ciencia, tecnología e innovación (CTI) “para transitar de una economía maquiladora a una economía basada en el conocimiento y en la información”, como acertadamente se señala en el documento que entregó la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) al presidente Andrés Manuel López Obrador (UNAM, 2018), es innegable el aporte que históricamente han hecho los inmigrantes provenientes de otros países al desarrollo científico y tecnológico de México.¹ Con el fin de evaluar de forma más precisa las contribuciones de esta población, resulta fundamental conocer sus características sociodemográficas básicas, dar cuenta acerca de su cuantía y perfil educativo o profesional, así como revelar sus patrones de inserción ocupacional, tarea que constituye el objetivo central del presente artículo.

¹ Un indicador que muestra su contribución es el número de patentes concedidas por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), organismo que en 2017 otorgó el 95.2 por ciento del total de patentes a solicitantes extranjeros (IMPI, 2018).

Este análisis se basó en información recopilada por los censos de Población y Vivienda de 2000 y 2010 y la Encuesta Intercensal 2015 de México. Estas fuentes de datos contienen información sobre el nivel educativo, país de origen y otras características sociodemográficas y laborales de la población extranjera residente en el país. A partir de esa información se construyeron diversos indicadores estadísticos que dan cuenta del volumen y tendencias de la población inmigrante calificada, la cual, para los fines de esta investigación, está conformada por personas de veinte años o más, nacidas en el extranjero, que cuentan con estudios de licenciatura terminada (equivalente a cuatro años cursados o más en ese nivel) o estudios de posgrado (grado profesional, maestría o doctorado), y que al momento del levantamiento censal se encontraba viviendo en el país.

La estructura del artículo es la siguiente: después de esta introducción, se presenta un análisis sobre el volumen y tendencias de la población inmigrante calificada residente en México entre 2000 y 2015, por nivel de escolaridad, según región y país de procedencia de los profesionistas extranjeros residentes en México en esos años. Posteriormente, se describe el perfil sociodemográfico de los inmigrantes calificados según categoría ocupacional. Finalmente, se presentan algunos indicadores sobre su inserción laboral en México.

¿INMIGRANTES CALIFICADOS EN MÉXICO?

Nuestro país es y ha sido a lo largo de su historia una nación de acogida de migrantes calificados procedentes de distintos países y regiones del mundo, quienes han encontrado en su territorio un nuevo lugar de residencia, trabajo o estudio (Izquierdo, 2009; 2010; Didou y Durand, 2013; Rivera, 1993). Tal es el caso de los científicos, tecnólogos, humanistas e intelectuales de renombre que llegaron al país a fines de la guerra civil española (1939-1943), los investigadores y profesionistas sudamericanos que solicitaron asilo y refugio en México durante los años setenta (1973-1977), a consecuencia de los golpes de Estado en Chile, Argentina y Uruguay; y los científicos y académicos de Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Polonia y Hungría, entre otros, que llegaron durante la década de 1990, tras la crisis económica de ese año, la cual afectó severamente a las comunidades científicas de la exUnión Soviética y de Europa del Este (Castaños, 2011).

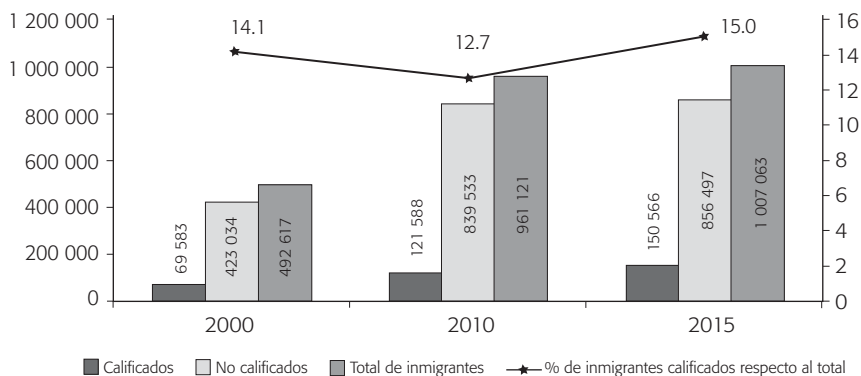
A esos pequeños grupos de intelectuales se sumaron, a lo largo de los años, los inmigrantes procedentes de países como Alemania, China, India, Japón, entre otros; se trata de personas altamente calificadas que se contratan en su lugar de origen y son trasladadas a México para dirigir, instalar o mantener en funcionamiento industrias,

empresas trans o multinacionales y hasta pequeños negocios comerciales (Vila, 2017; Hirai, 2013). Además, está el grupo de cientos de estudiantes extranjeros que llegan para cursar una licenciatura o un posgrado en alguna universidad o centro de educación superior; muchos de ellos, una vez concluidos sus estudios, deciden establecerse de manera temporal o permanente en el país (Bermúdez, 2015; Pol, 2003). De acuerdo con Rodríguez-Gómez (2005), la mayoría de los estudiantes extranjeros que llegaron a México entre enero de 2002 y agosto de 2003, provenían en su mayoría de Estados Unidos, Colombia, España, Francia, Alemania, Colombia, Perú, Bolivia y Argentina.

Más recientemente, se ha constatado la llegada de migrantes calificados de varias nacionalidades que vienen en busca de nuevas expectativas de vida y trabajo, debido a las crisis económicas y políticas que se viven en sus naciones de origen, pero también porque consideran a México como un país de oportunidades para desarrollarse profesionalmente (Castaños, 2011). Los casos más ilustrativos que dan cuenta de dicho flujo migratorio son los profesionistas argentinos que llegaron a México escapando a la crisis económica de 2001 (Gandini, 2015), los españoles que lo hicieron durante y después de la crisis económica mundial de 2008 (Rodríguez-Fariñas *et al.*, 2016), y actualmente los venezolanos, producto de la agudización de la crisis económica y política en su país (Ortega, 2017; OIM, 2018). De ahí que, con el paso del tiempo, México se ha ido convirtiendo en una nación de atracción de población y, más específicamente, de migrantes con niveles altos de escolaridad, que en este trabajo denominamos migrantes calificados.

Sobre el volumen del total de inmigrantes internacionales en México, los datos recopilados por los censos de población y vivienda indican que en el año 2000 residían en el país alrededor de 492 000 personas de distintas nacionalidades, de los cuales un 14.1 por ciento de quienes tenían veinte años o más tenía estudios de licenciatura terminada o posgrado (maestría o doctorado), es decir, podrían ser considerados como migrantes calificados. Una década más tarde, en 2010, el número total de extranjeros viviendo en territorio mexicano casi se duplicó, al alcanzar casi un millón de personas: 961 000. De ellos, el 12.7 por ciento eran migrantes calificados y el porcentaje restante, no calificados. En el año 2015, según datos de la encuesta intercensal, la cuantía de los inmigrantes internacionales radicados en México superó por primera vez en la historia del país el millón de personas y, en ese año, los calificados constituían el 15 por ciento del total de la población extranjera, aunque se reconoce que la cifra puede ser mayor debido a problemas de subregistro censal (véase la gráfica 1).

Gráfica 1
POBLACIÓN INMIGRANTE EN MÉXICO POR NIVEL CALIFICACIÓN
(2000, 2010 Y 2015)



Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018; 2010; 2000).

Si bien el número de inmigrantes calificados siempre ha sido pequeño con respecto al total de la población extranjera residente en México y, sobre todo, al número de mexicanos con el mismo nivel formativo, los datos censales dan cuenta de un constante y sostenido crecimiento de la población inmigrante calificada en los últimos años. Sobre este punto, los datos del cuadro 1 muestran que dicha población creció un 74.7 por ciento durante la primera década del siglo XXI, al pasar de cerca de setenta mil personas en 2000 a poco más de ciento veintinueve mil en 2010, y durante el quinquenio 2010-2015 lo hizo en un 23.8 por ciento, incrementando su cuantía a poco más de ciento cincuenta mil personas en 2015. Al desglosar dichas cifras según nivel educativo de los inmigrantes calificados se observa que, aunque el número de extranjeros con estudios de licenciatura terminada (cuatro años cursados o más) es mayor que el de los que tienen estudios de posgrado (grado profesional, maestría o doctorado). Estos últimos experimentaron un mayor crecimiento en el periodo analizado (un 94.7 por ciento *versus* el 201.2 por ciento), situación que también se observa en el caso de los mexicanos con el mismo nivel educativo: un 118.1 por ciento *versus* el 341.4 por ciento (véase el cuadro 1).

El mayor crecimiento de los extranjeros con estudios de posgrado residentes en México también se observa con mayor claridad al analizar la distribución de la población inmigrante calificada según nivel educativo. Al respecto, los datos expuestos en la gráfica 2 muestran cómo dicha población aumentó en casi ocho puntos porcentuales al pasar del 20.4 por ciento en el año 2000 al 28.3 por ciento en 2015. Estas cifras estarían indicando, a su vez, la tendencia hacia una mayor selectividad por la

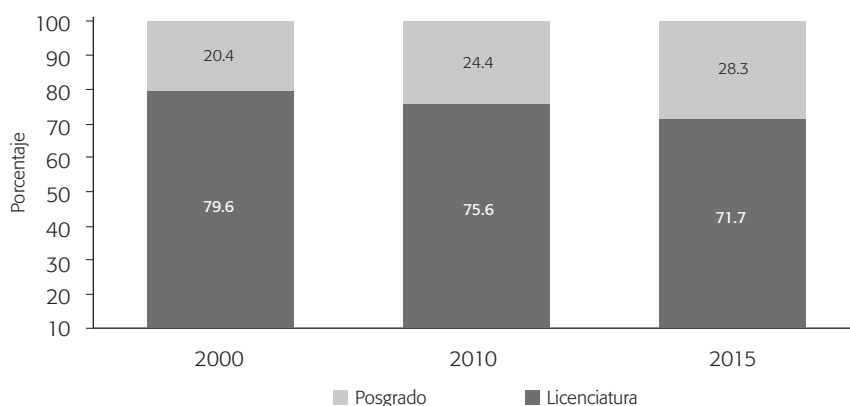
mano de obra inmigrante de mayor calificación, tal y como acontece en algunos países receptores y reclutadores de migrantes altamente calificados como Estados Unidos, Canadá, Australia y Alemania, naciones que poseen, dentro de sus programas migratorios, políticas inmigratorias que favorecen la entrada de personal calificado. Tales políticas tienen un altísimo grado de selectividad y, por lo tanto, también de discriminación; mientras más requisitos contengan las políticas migratorias de esos países, los migrantes serán más selectos en términos de su cualificación y especialización. No obstante, en el caso de México, que no tiene explícitamente una política de reclutamiento de mano de obra migrante calificada, cabe preguntarse: ¿qué factores o fuerzas explican el crecimiento de la migración calificada en los últimos años?, y ¿de qué países o regiones del mundo proviene dicha población migrante?

Cuadro 1
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR NIVEL EDUCATIVO,
SEGÚN PAÍS DE NACIMIENTO (2000, 2010 Y 2015)

País de nacimiento	2000	2010	2015	% de variación entre 2000-2010	% de variación entre 2010-2015	% de variación entre 2000-2015
Total	4 534 376	8 517 511	10 683 461	87.8	25.4	135.6
Licenciatura	4 164 993	7 566 993	9 072 942	81.7	19.9	117.8
Posgrado	369 383	950 518	1 610 519	157.3	69.4	336.0
México	4 464 793	8 395 923	10 532 895	88.0	25.5	135.9
Licenciatura	4 109 571	7 475 114	8 965 025	81.9	19.9	118.1
Posgrado	355 222	920 809	1 567 870	159.2	70.3	341.4
Otro país	69 583	121 588	150 566	74.7	23.8	116.4
Licenciatura	55 422	91 879	107 917	65.8	17.5	94.7
Posgrado	14 161	29 709	42 649	109.8	43.6	201.2

Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018; 2010; 2000).

Gráfica 2
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR NIVEL EDUCATIVO
(2000, 2010 Y 2015)



Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018; 2010; 2000).

EL PAÍS O REGIÓN DE ORIGEN DE LOS INMIGRANTES CALIFICADOS: ¿CAMBIO DE TENDENCIAS O REAJUSTE DE STOCKS POBLACIONALES?

La llegada de migrantes de alta calificación a México, como se mencionó líneas arriba, ha acontecido en varios momentos históricos y por motivaciones diferentes, por lo que el *stock* de migrantes calificados residentes en el país ha experimentado cambios significativos a lo largo del tiempo en cuanto a su volumen y composición nacional. Las estadísticas censales revelan que la mayor parte de los inmigrantes calificados provienen de algún país del continente americano. En el año 2000, estos inmigrantes representaban el 65.5 por ciento del *stock* total de inmigrantes calificados radicados en México y el 69.1 por ciento en 2015, es decir, en este último año, casi siete de cada diez inmigrantes calificados eran nativos de la región. Le siguen en orden de importancia los originarios de Europa; sin embargo, en términos relativos, su cuantía ha disminuido en los últimos años, pues pasaron de representar el 26.8 por ciento al 22.6 por ciento del total de inmigrantes calificados entre 2000 y 2015. Los nativos de Asia constituyen el tercer grupo regional, los cuales han aumentado en números absolutos, al igual que los oriundos de África y Oceanía (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR REGIÓN DE NACIMIENTO
(2000, 2010 Y 2015)

	2000		2010		2015	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Total	69 583	100.0	121 588	100.0	150 566	100.0
África y Oceanía	526	0.8	2 239	1.8	1 627	1.1
América	45 586	65.5	85 964	70.7	104 022	69.1
Asia	4 718	6.8	6 584	5.4	10 072	6.7
Europa	18 653	26.8	26 801	22.0	34 077	22.6
N.E.*	100	0.1	—	0.0	768	0.5

* **Nota:** N.E.: no especificados.
Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018; 2010; 2000).

En términos generales, la información presentada no sólo da cuenta de un aumento de la población inmigrante calificada en México sino también de una mayor diversificación en cuanto al origen nacional de esas personas en los últimos años. Al respecto, los datos del cuadro 3 muestran que en el año 2000, poco más de la mitad de los inmigrantes calificados radicados en el país provenían de cinco países: Estados Unidos, España, Colombia, Cuba y Argentina. Los nativos de Estados Unidos representan casi el 30 por ciento del *stock* total de inmigrantes calificados no sólo en ese año, sino también en 2010 y 2015. Su supremacía podría explicarse, por un lado, debido a la cercanía geográfica de Estados Unidos con México y, por otro, a que se trata de un grupo poblacional muy diverso, ya que incluye a profesionistas y empresarios que llegan al país para instalar sus propios negocios o para trabajar en empresas y/o industrias maquiladoras estadounidense, así como los profesionales jubilados y pensionados que eligen alguna ciudad mexicana como Mazatlán, Cabo San Lucas, Rosarito, Ensenada, San Miguel Allende, entre otras, para vivir esta etapa de su curso de vida (Lizárraga, 2008). A este grupo también pertenecen los residentes fronterizos que nacieron y estudiaron en ese país, pero que casi toda su vida la han pasado en México o bien viven y trabajan por temporadas en ambos países, así como los hijos de migrantes mexicanos que nacieron mientras sus progenitores se encontraban en Estados Unidos.

El segundo lugar lo ocupa España, país de donde eran originarios el 9, el 6.4 y el 7.6 por ciento de los inmigrantes calificados en 2000, 2010 y 2015, respectivamente. La cuantía de este grupo poblacional, como ya se mencionó líneas arriba, es notable desde la primera oleada de científicos e investigadores que provino con el exilio español

(Castaños, 2011), pero empezó a crecer notablemente con la llegada de empresarios, técnicos de empresas y profesionales durante la década de los ochenta. Al igual que las empresas multinacionales asiáticas, las españolas prefieren reubicar a parte de su equipo directivo, de gestión y técnico en México, a quienes se han sumado, recientemente, jóvenes profesionistas que llegan para trabajar en organismos públicos internacionales o para vivir temporalmente y buscar trabajo en alguna ciudad mexicana (Mendoza y Ortiz, 2006; 2008).

Rodríguez-Fariñas *et al.* (2016) documentan que, entre 2008 y 2013, llegaron a México cuatro mil trescientos españoles. De acuerdo con los autores, el perfil de estos inmigrantes es el de personas jóvenes con muy alta preparación académica que buscan en el país las oportunidades laborales que una España en crisis no les ofrece y que no se consideran a sí mismos como “exiliados económicos”, pues la mayoría no ha decidido abandonar su país, sino que se han visto obligados hacerlo por tal situación económica. Señalan, además, que el inmigrante español que llega a México en la actualidad no lo hace únicamente para buscar trabajo, sino también para crear empresas, aunque de manera minoritaria, de tal forma que el perfil del inmigrante español no sólo corresponde al de un profesionista cualificado, sino en muchos casos al de un emprendedor que crea o traslada su empresa.

Colombia ocupó la tercera posición en 2000. No obstante, sobre la llegada inmigrantes calificados colombianos a México existe poca evidencia empírica; se sabe que una proporción importante de ellos llega para cursar estudios profesionales y de posgrado, y muchos, una vez que se han graduado, deciden establecerse de manera temporal o permanentemente en el país (Bermúdez, 2015). Según datos del Instituto Nacional de Migración (INM), el principal país de origen de los estudiantes internacionales que eligen a México para continuar sus estudios es Colombia, con cerca del 31 por ciento del total. Bermúdez (2014), en una investigación sobre la migración de mujeres colombianas a México por motivos de estudio, encuentra que aquellas que decidieron quedarse se desempeñaban como investigadoras en las ciencias sociales y naturales.

Al igual que la española y la proveniente de otros países latinoamericanos, la inmigración cubana es de larga data. De ahí que Cuba ocupara la cuarta posición en el año 2000, debido a que la llegada de cubanos calificados se intensificó con los acuerdos de cooperación económica, comercial, y en los campos educativo y cultural establecidos entre los gobiernos de México y Cuba antes de 1994 (durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari), lo que repercutió en un aumento de la migración cubana al país vía contratos de trabajo, por motivos de estudio o vía matrimonio con mexicanos/as, tendencia que comenzó a cambiar al deteriorarse las relaciones entre ambos gobiernos durante los siguientes años; sin embargo, la migración cubana a

México no disminuyó (Martínez y Aznar, 2016). Este contingente poblacional se compone principalmente de jóvenes y adultos en edad productiva, con un alto nivel de escolaridad y calificación, formados y ocupados en el ámbito educativo, artístico, deportivo y cultural (Martínez, 2016).

Los nativos de Argentina aportaban sólo el 4 por ciento de los inmigrantes en el año 2000. Sin embargo, el volumen de estas poblaciones de inmigrantes calificados cambió notablemente desde el 2010, pues Argentina pasó de ocupar el quinto lugar en el año 2000 al tercer lugar en 2010 (un 5.9 por ciento), y desplazaron a los colombianos a la cuarta posición y a los procedentes de Cuba al sexto lugar. El incremento del *stock* de inmigrantes argentinos calificados, como ya se anotó anteriormente, podría deberse a la crisis financiera que comenzó a finales de los noventa y que se prolongó hasta principios del milenio (1998-2002), la cual orilló a que muchas personas calificadas y no calificadas dejaran su país para ir en busca de nuevas oportunidades laborales y de vida más allá de sus fronteras; muchos se dirigieron a México y España (Gandini, 2015), así como a Estados Unidos, Italia, Brasil e Israel, entre otros países (Melamed, 2008).

Asimismo, los nativos de Venezuela aumentaron notoriamente su participación, escalando del decimoquinto lugar en el año 2000 al quinto lugar en 2010; es decir, subieron diez posiciones en el *ranking* de los principales veinte países de origen de la migración calificada, al pasar de aportar un 1.8 por ciento al 4.8 por ciento del *stock* total de inmigrantes calificados residentes en México en 2000 y 2010, respectivamente. El aumento de venezolanos calificados está muy relacionado con la crisis económica, política y social actualmente presente en ese país. Según datos de la Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados (Comar) de la Secretaría de Gobernación (Segob), en cinco años, el número de venezolanos solicitantes de refugio en México pasó de 1 en 2013 a 4042 en 2017, lo que colocó a Venezuela en la segunda posición de una lista de cincuenta y cuatro países sólo por debajo, ligeramente, de Honduras pero por encima de El Salvador, países que han sido punteros en solicitudes de peticionarios de refugio y asilo. En 2017, el INM otorgó 5991 tarjetas de residente temporal a venezolanos en México, el número más alto entre todos los países sudamericanos (Zafra, 2017). La población migrante venezolana que llega al país se caracteriza por tener en promedio un alto nivel académico, y se emplea principalmente en diversas áreas de servicios (Mendoza, 2017). De ahí que los inmigrantes venezolanos calificados ascendieran a la cuarta posición en 2015, y se ubicaron sólo por debajo de los procedentes de Estados Unidos, España y Colombia, pero por encima de los nativos de Argentina, Cuba, Francia y Alemania. Los originarios de estos últimos dos países han ocupado entre el sexto y el octavo lugar en 2000, 2010 y 2015. De hecho, los alemanes han mantenido su aporte, pero los franceses lo han incrementado.

La alta presencia de inmigrantes calificados de Francia guarda relación con la inversión de capital francés en el comercio urbano de lujo, la industria textil y, en menor medida, la minería y las finanzas (Meyer, 1980). Durante la segunda guerra mundial (1939-1945), el gobierno mexicano otorgó asilo a intelectuales franceses (Rolland, 2002, citado por Didou y Oviedo, 2015: 12), lo que permitió la conformación de una comunidad científica de origen francés en México, que creció con la llegada de profesionistas de distintas disciplinas, técnicos y otros académicos a lo largo del siglo xx. Actualmente, dicha comunidad está compuesta por unos quinientos investigadores (Didou y Durand, 2013); estos autores señalan que el número de franceses que forman parte del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) creció un 15 por ciento al pasar de noventa y ocho a ciento trece personas entre 2009 y 2013. El grupo de científicos franceses se distingue de otros investigadores europeos porque está integrado por un alto número de mujeres, tiene una alta presencia en los niveles II y III, y una membresía más numerosa en las áreas del conocimiento IV (humanidades y ciencias de la conducta) y V (ciencias sociales y economía). La mayoría de ellos realizó sus estudios de doctorado en su país de origen (el 69 por ciento), entre el 14 y el 16 por ciento hizo su doctorado en México y el resto en un tercer país (Didou y Oviedo, 2015).

Asimismo, es significativo el aporte de los inmigrantes calificados alemanes a la formación profesional y al desarrollo de la ciencia, tecnología e innovación en México. De acuerdo con Didou y Durand (2013), ciento tres alemanes formaban parte del SNI en 2013; de hecho, la continua inmigración, debido a la presencia de grandes empresas y corporaciones de origen alemán, ha llevado a la fundación de escuelas e institutos alemanes como el Colegio Alemán Alexander von Humboldt y el Instituto Goethe. Cabe resaltar también que los nativos de Italia e Inglaterra constituyen un grupo importante dentro del *stock* total de inmigrantes calificados (véase el cuadro 3). Según datos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), la comunidad de científicos italianos residentes en México está conformada por ciento veintiocho miembros, muchos de los cuales forman parte de los niveles I y II del SNI, y algunos son investigadores eméritos por su colaboración a la ciencia mexicana (Valencia, 2016).

En este mismo tenor, habría que resaltar la presencia de inmigrantes de otros países como Canadá, y latinoamericanos como Perú, Brasil, Guatemala, Costa Rica, Uruguay, Nicaragua y Chile. Este último se ha convertido en un polo de atracción para inmigración calificada y no calificada en la región latinoamericana en los últimos años. Del continente asiático destacan, en orden de importancia, los nativos de Japón, Corea y China, que también figuran entre los principales veinte países de origen de la mano de obra calificada inmigrante en México. La preeminencia de los japoneses sobre otros asiáticos encuentra su explicación en el hecho de que se trata de una población con una larga tradición migratoria hacia México, aunque fue a partir

de los años ochenta, con la expansión de capital japonés en el sector manufacturero de automóviles, autopartes, electrodomésticos y electrónica en el país, cuando el número de japoneses calificados aumentó significativamente (Vila, 2017), en especial por la llegada de personal altamente calificado que viene a ocupar posiciones estratégicas o a entrenar a los técnicos que trabajarán en las empresas japonesas (Melgar, 2012; Hirai, 2013; Vila, 2017).

Cuadro 3
PRINCIPALES PAÍSES DE NACIMIENTO DE LOS INMIGRANTES CALIFICADOS
EN MÉXICO (2000, 2010 Y 2015)

2000		2010		2015							
Posición	País	Abs.	%	Posición	País	Abs.	%	Posición	País	Abs.	%
	Total	69 583	100.0		Total	121 588	100.0			150 566	100.0
1	Estados Unidos	20 295	29.2	1	Estados Unidos	36 162	29.7	1	Estados Unidos	44 480	29.5
2	España	6 243	9.0	2	España	7 810	6.4	2	España	11 507	7.6
3	Colombia	3 580	5.1	3	Argentina	7 230	5.9	3	Colombia	10 410	6.9
4	Cuba	3 174	4.6	4	Colombia	7 139	5.9	4	Venezuela	8 580	5.7
5	Argentina	2 752	4.0	5	Venezuela	5 802	4.8	5	Argentina	7 677	5.1
6	Alemania	2 704	3.9	6	Cuba	5 715	4.7	6	Cuba	6 772	4.5
7	Francia	2 298	3.3	7	Alemania	4 123	3.4	7	Francia	5 870	3.9
8	Chile	2 109	3.0	8	Francia	3 941	3.2	8	Alemania	3 725	2.5
9	Perú	1 803	2.6	9	Perú	3 715	3.1	9	Canadá	3 417	2.3
10	Canadá	1 743	2.5	10	Canadá	3 211	2.6	10	Italia	3 404	2.3
11	Italia	1 569	2.3	11	Chile	3 182	2.6	11	Perú	3 190	2.1
12	Inglaterra	1 409	2.0	12	Italia	2 462	2.0	12	Chile	2 720	1.8
13	Japón	1 339	1.9	13	Brasil	1 822	1.5	13	Japón	2 666	1.8
14	El Salvador	1 336	1.9	14	Guatemala	1 699	1.4	14	Brasil	2 547	1.7
15	Venezuela	1 221	1.8	15	Japón	1 611	1.3	15	Inglaterra	2 207	1.5
16	Nicaragua	1 051	1.5	16	Corea	1 577	1.3	16	China	1 703	1.1
17	Guatemala	971	1.4	17	Rusia	1 496	1.2	17	Guatemala	1 641	1.1
18	Corea	840	1.2	18	El Salvador	1 437	1.2	18	Costa Rica	1 518	1.0
19	Panamá	756	1.1	19	Nicaragua	1 416	1.2	19	Uruguay	1 517	1.0
20	Costa Rica	748	1.1	20	Inglaterra	1 409	1.2	20	Nicaragua	1 485	1.0
21	Otro	11 642	16.7	21	Otro	18 629	15.3	21	Otro	23 530	15.6

Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018; 2010; 2000).

La llegada e instalación de empresas multinacionales de origen asiático a lo largo de las últimas décadas es, indudablemente, uno de los factores que explica la presencia de inmigrantes calificados nativos de Corea y China en el país. No obstante, a diferencia de los japoneses, estos dos grupos poblacionales presentan una mayor diversificación en cuanto a los motivos de la migración y perfiles profesionales. Por ejemplo, muchos coreanos y chinos llegan para instalar pequeños negocios comerciales y de servicios, o bien para buscar un empleo en empresas nacionales y extranjeras y establecerse de manera temporal o definitiva (Romero, 2017).

EL PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO: ¿QUIÉNES SON LOS INMIGRANTES CALIFICADOS QUE RESIDEN EN MÉXICO?

Los inmigrantes calificados en México constituyen un grupo muy heterogéneo en cuanto a su perfil formativo, origen nacional y razones por las que han llegado al país, tal como se trató de resaltar con la especificación de algunos grupos de extranjeros en los dos apartados anteriores. Tomando en cuenta tales consideraciones, y con la finalidad de aproximarnos al conocimiento del perfil profesional de los inmigrantes calificados, se construyó una tipología o grupos de categorías ocupacionales con base en la información recopilada exclusivamente por la encuesta intercensal de 2015, mediante las preguntas de condición de actividad económica y tipo de ocupación principal.² Los grupos ocupacionales que conforman esta tipología son los siguientes: 1) ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores, cuya movilidad podría deberse a una nueva asignación o a un cambio en el cargo ocupado al interior de empresas multinacionales, instituciones gubernamentales e internacionales, tal como se mencionó que sucede con algunos inmigrantes estadounidenses, chinos y japoneses; 2) ingenieros y técnicos en carreras afines, es decir, personal altamente calificado que viene para ocupar puestos específicos dentro de empresas extranjeras establecidas en México, una migración que obedece a razones parecidas a las del primer grupo; 3) académicos, docentes y profesores de enseñanza, cuyo móvil podría

² Las categorías propuestas intentan recoger los posibles tipos de migrantes calificados en México, es decir, se acercan a la configuración dada por las características presentes en el proceso migratorio de esta población, a fin de proponer una clasificación. Cabe subrayar que las categorías establecidas no son excluyentes, es decir, puede ser que un inmigrante haya pertenecido o pertenezca en el futuro a una categoría distinta a la de su clasificación. Por ejemplo, una persona pudo haber llegado a México como estudiante, pero decidió quedarse y ahora puede estar formando parte de la categoría de académicos o la de otros profesionistas. Este tipo de cuestiones metodológicas es difícil de controlar, debido a que no se cuenta con información longitudinal, ya sea cuantitativa o cualitativa, que permita el seguimiento de los inmigrantes calificados a través del tiempo.

deberse tanto a motivaciones personales como a cuestiones de refugio, exilio y asilo político, como sucedió con muchos inmigrantes españoles y latinoamericanos que llegaron al país en distintos momentos, y para quienes las redes institucionales y sociales han jugado un papel importante; 4) profesionistas y otros especialistas que arriban de manera independiente para trabajar en empresas o instituciones, nacionales e internacionales, o bien para buscar trabajo: quienes al llegar al país no tienen garantizado un empleo en el mercado laboral mexicano, mucho menos un trabajo que vaya acorde con su nivel educativo o área de especialización; se trata de un grupo amplio y heterogéneo; y 5) estudiantes internacionales que eligen México para cursar estudios de posgrado. Aunque puede resultar discutible asumir a los estudiantes como migrantes en un análisis sobre migración calificada, se acepta cada vez más que la movilidad internacional de estudiantes constituye un flujo potencial de trabajadores calificados; al menos así lo destaca la literatura revisada sobre migración calificada en México (Bermúdez, 2014).³

El análisis realizado con base en esta tipología migratoria se basó en una muestra de 8551 casos: 8036 para las primeras cuatro categorías y 515 casos para la categoría de estudiantes internacionales, las cuales, ponderadas, representan una población de 98 751 y 6 711 personas, respectivamente. Cabe subrayar que en todo en el análisis se cuidó que cada población a la que se hace referencia y las variables acerca de sus rasgos sociodemográficos y laborales tuvieran como mínimo treinta casos muestrales, a fin de que el estudio fuera estadísticamente representativo de dicha población.

Los resultados obtenidos arrojan que alrededor de uno de cada diez inmigrantes calificados radicados en el país en 2015 tenían el cargo de ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores (el 10.9 por ciento), por lo que se podría suponer que se trata de un grupo de inmigrantes asociados con redes empresariales, es decir, personas vinculadas con empresas nacionales y multinacionales, o bien, con cargos diplomáticos. Una proporción similar son ingenieros y técnicos en carreras afines (un 9 por ciento), muchos de los cuales son considerados mano de obra altamente calificada necesaria para la instalación, mantenimiento y productividad de empresas e industrias transnacionales.⁴ Un 6.8 por ciento eran académicos, profesores y docentes especialistas en ciencias de la educación, es decir, inmigrantes dedicados a la enseñanza y formación de nuevos recursos humanos. Un dato relevante es que casi el 40 por ciento del total de los inmigrantes calificados son profesionistas y especialistas

³ Las primeras cuatro categorías descritas se construyeron con base en la población económicamente activa, es decir, la población que al momento de la encuesta se encontraba empleada o desempleada; y la quinta categoría, con base en la población económicamente inactiva que se declaró estudiante.

⁴ La categoría de las ingenierías presenta un ligero problema de sobreestimación debido a que, al clasificar la ocupación principal, fue imposible separar a los ingenieros civiles y topógrafos de los arquitectos.

que se desempeñaban como médicos, administradores, sociólogos, mercadólogos, entre otros oficios, lo que da cuenta de una mayor diversidad del perfil profesional de los inmigrantes calificados que llegan a México, ya que no sólo se trata de ejecutivos, diplomáticos o ingenieros y técnicos altamente especializados, sino de otros profesionales que llegan, ya sea contratados por empresas o instituciones nacionales e internacionales o por iniciativa propia. Y únicamente el 4.4 por ciento son estudiantes internacionales, los cuales posiblemente se encontraban terminando una licenciatura de más de cuatro años (como medicina) o cursando un posgrado en alguna universidad o centro de investigación público o privado (véase el cuadro 4).

Asimismo, llama la atención la alta proporción de población económicamente inactiva, situación que también se presenta en otras poblaciones de migrantes calificados radicados en otros países del mundo, como hemos documentado en otros estudios realizados sobre el tema (Ramírez y Lozano, 2017). Entre los calificados inactivos tienen una alta representatividad los jubilados y pensionados, así como los que se dedican a los quehaceres del hogar. Según datos de la encuesta, del total de la población económicamente inactiva: el 30 por ciento son jubilados o pensionados; de ellos, el 64 por ciento son hombres y únicamente el 36 por ciento, mujeres. Un porcentaje ligeramente superior (el 37 por ciento) son personas que se dedicaban a los quehaceres del hogar, entre los cuales las mujeres representaban el 98 por ciento y los hombres el restante 2 por ciento, lo cual es consistente con la división sexual del trabajo que suele establecerse al interior de los hogares.

Cuadro 4
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL (2015)

	Total	150 566	% 100.0
Población económicamente activa (PEA)		98 751	65.6
Ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores		16 399	10.9
Ingenieros y técnicos en carreras afines*		13 545	9.0
Académicos, profesores y docentes		10 273	6.8
Otros profesionistas y especialistas		58 534	38.9
Población no económicamente activa (PNEA)		51 815	34.4
Estudiantes internacionales		6 711	4.4
Otros no económicamente activos		45 104	30.0

* Incluye a los profesionistas graduados en carreras técnicas de cuatro años de estudio, es decir, similares a una licenciatura.

Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018).

En cuanto al perfil sociodemográfico de los inmigrantes calificados, los resultados obtenidos revelan diferencias importantes entre las distintas categorías ocupacionales (véase el cuadro 5). Respecto al sexo de los inmigrantes, se observa un predominio de los hombres en comparación con las mujeres, tanto en términos generales como en los grupos de ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores, así como en el de los ingenieros y técnicos en carreras afines; en estos últimos, por ejemplo, poco más de ocho de cada diez inmigrantes son hombres. No obstante, las mujeres están más representadas en los grupos de académicos, profesores y docentes, así como en el de estudiantes internacionales. La edad promedio de los inmigrantes calificados es de 42.1 años, pero se incrementa a 45 años en el grupo de académicos, profesores y docentes, y disminuye a 26.9 años entre los estudiantes internacionales. De hecho, la distribución porcentual de la población inmigrante calificada por grandes grupos de edad indica que cerca del 60 por ciento de los académicos tienen 40 años o más, en tanto que entre los estudiantes casi la totalidad no rebasa esa edad, pues el 43.2 por ciento se concentran en el rango de 18 a 24 años, posiblemente aquellos que aún se encuentran terminando una licenciatura o empezaron a estudiar un posgrado o especialidad, y el 53.3 por ciento tienen entre 25 y 39 años, quienes posiblemente están cursando o concluyeron sus estudios de maestría y/o doctorado.

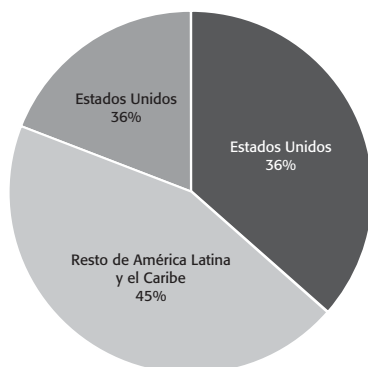
Con respecto a la situación conyugal, se observa que la gran mayoría de los inmigrantes calificados están unidos, es decir, son casados o viven en unión libre con sus respectivas parejas, por lo que se podría suponer que se trata de una migración de tipo familiar, aunque también puede ser que sean cónyuges de mexicanos. Hirai (2013), en un estudio sobre “expatriados” japoneses en Monterrey, Nuevo León, encontró que entre los técnicos y ejecutivos que tenían cuarenta años o más, algunos trajeron a sus esposas e hijos que aún no entraban a la preparatoria, pero la mayoría vinieron sin ser acompañados por sus familias. Entre los estudiantes, como era de esperarse, la gran mayoría aún no había transitado a la vida en pareja.

En lo que concierne al nivel educativo de los inmigrantes, la mayoría tiene estudios de licenciatura, sobre todo los ingenieros y técnicos en carreras afines, así como los demás profesionistas y especialistas; en tanto que entre los académicos, profesores y docentes, la relación es inversa, es decir, son más los que cuentan con un posgrado, casi seis de cada diez. De igual forma, el porcentaje de inmigrantes calificados que cuentan con estudios de posgrado también es alto entre los ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores y entre los estudiantes internacionales, ya que en ambos grupos poco más de tres de cada diez personas cuenta con ese nivel educativo. Estos datos dan cuenta de que a México está llegando un valioso capital humano que se ha incorporado en diversos tipos de actividades, lo que fortalece el desarrollo económico, científico, educativo y cultural del país.

Respecto a la condición de adquisición de la ciudadanía mexicana, es de resaltar que una significativa proporción de los inmigrantes calificados radicados en México ha optado por naturalizarse como mexicano, pues el 43 por ciento cuenta con la ciudadanía mexicana. Rodríguez-Fariñas *et al.* (2016) señalan que entre los inmigrantes españoles que llegaron a México entre 2008 y 2013, la mayoría de los que estaban casados o unidos tenían doble nacionalidad: mexicana y española. Se trata de parejas formadas en España, donde uno los cónyuges es mexicano, y quienes llegaron a México tras el estallido de la crisis económico-financiera global de 2008. El porcentaje de ciudadanos mexicanos se incrementa en el grupo de académicos, profesores y docentes, entre los cuales más de la mitad cuenta con ese estatus migratorio, así como en los estudiantes internacionales, pues un 47 por ciento es ciudadano mexicano. En este último caso, la alta proporción de ciudadanos mexicanos podría deberse al hecho de que algunos de los estudiantes considerados en este trabajo como extranjeros son mexicanoamericanos, quienes tienen la posibilidad de contar con ambas nacionalidades.

Sobre este asunto, los datos de la encuesta intercensal muestran que la mayor parte de los estudiantes internacionales provienen de algún país del continente americano. De ellos, poco más de un tercio nació en Estados Unidos y el 45 por ciento en otros países de América Latina y el Caribe, entre los que destacan los nativos de Colombia. Sin embargo, cabe resaltar que uno de cada cinco es originario de otros países del resto del mundo, lo cual da cuenta de una mayor diversidad en cuanto al origen nacional de los estudiantes internacionales que eligen México como país para cursar estudios profesionales o de posgrado, y no sólo son nativos de Norteamérica y América Latina y el Caribe, como posiblemente se piensa (véase la gráfica 3).

Gráfica 3
PRINCIPALES LUGARES DE ORIGEN DE LOS ESTUDIANTES INTERNACIONALES
RESIDENTES EN MÉXICO (2015)



Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018).

Cuadro 5
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR CARACTERÍSTICAS
SOCIODEMOGRÁFICAS SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (2015)

	Total	Ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores	Ingenieros y técnicos en carreras afines*	Académicos, profesores y docentes	Otros profesionistas y especialistas	Estudiantes internacionales
Sexo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombres	63.0	68.4	82.9	44.4	60.1	43.7
Mujeres	37.0	31.6	17.1	55.6	39.9	56.3
Edad promedio en años	42.1	42.8	40.2	45.0	41.8	26.9
Grupos de edad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
18 a 24 años	4.6	1.1**	5.4	2.5	5.8	43.2
25 a 39 años	43.1	42.3	50.1	36.8	42.8	53.3
40 años y más	52.3	56.5	44.5	60.8	51.5	3.5**
Estado civil	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Unido	66.5	70.7	68.1	71.1	64.2	21.7
No unido	33.5	29.3	31.9	28.9	35.8	78.3
Nivel de escolaridad	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Licenciatura	69.2	65.8	74.9	42.4	73.5	68.2
Posgrado	30.8	34.2	25.1	57.6	26.5	31.8
Ciudadanía	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mexicana	43.0	40.9	36.3	53.4	43.4	47.0
No mexicana	57.0	59.1	63.7	46.6	56.6	53.0
Localidad de residencia	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menor de 100 000 habitantes	84.0	85.5	86.4	82.1	83.4	86.8
Mayor de 100 000 habitantes	16.0	14.5	13.6	17.9	16.6	13.2
* Incluye a los profesionistas graduados en carreras técnicas de cuatro años de estudio, es decir, similares a una licenciatura.						
** Indica que son menos de 30 casos muestrales.						
Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018).						

Por el contrario, los ingenieros y técnicos son quienes tienen el menor número de naturalizados, posiblemente debido a que se trata de migraciones o estancias temporales, según las necesidades y requerimientos de las empresas para las que trabajan en México. Los “expatriados”, como comúnmente se llama a los trabajadores inmigrantes que aceptan ofertas laborales de sus empresas y que se trasladan a otros países, se plantean el hecho de vivir fuera de su lugar de origen como una experiencia temporal, determinada por el contrato con la empresa, mientras que los que llevan más tiempo viven esta situación de una forma más definitiva o no se plantean regresar al país de origen en un futuro próximo (Mendoza y Ortiz, 2006). En cuanto al tipo de localidad de residencia, la mayoría de los inmigrantes calificados vive en grandes ciudades o en las principales zonas metropolitanas del país (véase el cuadro 5). Tal es el caso de los españoles que se han asentado por casi toda la geografía mexicana, aunque mayormente en la Ciudad de México, con lo que contribuyen a que la comunidad española sea la segunda comunidad extranjera por nacionalidad más numerosa de México (después de los estadounidenses), y la tercera comunidad extranjera por país de nacimiento (sólo por debajo de estadounidenses y guatemaltecos) (Rodríguez-Fariñas *et al.*, 2016).

LA SITUACIÓN LABORAL: ¿EN QUÉ SECTOR ECONÓMICO SE EMPLEAN Y QUÉ POSICIÓN OCUPAN LOS INMIGRANTES CALIFICADOS EN EL MERCADO LABORAL MEXICANO?

En términos generales, la población inmigrante calificada en México se inserta laboralmente en cinco sectores económicos, que son, en orden de importancia: servicios personales y sociales, educación, comercio, servicios profesionales y técnicos e industria maquiladora. No obstante, es posible identificar algunas diferencias según categoría ocupacional de los inmigrantes calificados. Los ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores tienen una mayor representación en los servicios personales y sociales, el comercio y la industria maquiladora; en el sector servicios y comercio, tienen una participación sobresaliente en actividades de apoyo a negocios, de empleo, apoyo secretarial, y en los servicios de alimentación, bebidas y hospedaje (hoteles y restaurantes); en la industria maquiladora, se desempeñan en actividades vinculadas con la fabricación de equipo de transporte y partes de vehículos automotores. Los ingenieros y técnicos, si bien tienen una alta participación en los servicios personales y sociales, lo hacen en menor medida que el grupo anterior, y destaca su representatividad laboral en otros sectores económicos como los servicios profesionales y técnicos, la industria de la construcción (donde laboran en la edificación residencial y construcción de obras de ingeniería civil) y la industria maquiladora, sobre todo en aquellas

que se especializan en la fabricación de equipo de transporte y partes de vehículos automotores. Los académicos, profesores y docentes casi en su totalidad se desempeñan en el sector educativo, pues laboran mayoritariamente en escuelas de educación superior del sector público, así como en la educación básica, media y especial en planteles que forman parte tanto al sector público como del privado.

El grupo de profesionistas y otros especialistas tiene una participación importante en todos los sectores económicos anteriormente señalados, aunque en proporciones diferentes a los demás grupos de inmigrantes; destaca, por ejemplo, el alto porcentaje que se emplean en el sector educativo pero, a diferencia de los otros académicos, profesores y docentes, lo hacen en servicios del sector educativo privado, es decir, en actividades no relacionadas con la enseñanza y formación profesional; asimismo, destaca la participación de estos profesionistas en el sector comercio, característica que los distingue del resto de los inmigrantes calificados; en este sector económico se emplean mayoritariamente en el comercio al por menor de diversos productos, textiles, autopartes, equipos de cómputo, etc. y, a diferencia de los ejecutivos, directores, funcionarios y coordinadores (quienes también tienen una participación significativa en actividades relacionadas con los servicios personales y sociales), sobresalen en el ámbito de los servicios médicos y de asistencia, así como en asociaciones y organizaciones civiles nacionales e internacionales (véase el cuadro 6).

Cuadro 6
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR SECTOR DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (2015)

	Total	Ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores	Ingenieros y técnicos en carreras afines	Académicos, profesores y docentes	Otros profesionistas y especialistas
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Educación	22.3	7.8	—	96.4	18.2
Construcción	5.5	5.2	23.0	—	2.5
Industria maquiladora	10.2	16.2	17.9	—	8.5
Comercio	13.1	13.9	3.3	—	17.5
Servicios profesionales y técnicos	12.6	6.4	28.3	—	12.8
Otros servicios personales y sociales	21.5	32.5	18.1	—	22.9
Otro	14.8	18.0	9.4	3.6	17.6

Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018).

Finalmente, en cuanto a la posición en el trabajo, la información de la encuesta intercensal muestra que la gran mayoría de los inmigrantes calificados tienen la posición de empleado dentro de una empresa, institución u organización; poco más de siete de cada diez, pero un 16.2 por ciento, lo hace como patrón o empleador, y casi uno de cada diez, como trabajador por cuenta propia (el 9.9 por ciento). Esta última proporción se eleva al 21.5 por ciento entre los ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores, al 21 por ciento en otros profesionistas y especialistas, y al 27 por ciento entre los académicos, profesores y docentes, lo cual indica que un porcentaje importante de los inmigrantes calificados son dueños de sus propios negocios. Es importante considerar este punto, pues se ha demostrado que la experiencia migratoria desarrolla en las personas migrantes la habilidad para conseguir fondos, la creatividad, la innovación tecnológica y la competencia. De ahí que algunos migrantes buscan nichos de mercado que no están siendo cubiertos en el mercado laboral del lugar de destino, así como desarrollar tecnología e innovación desde cero o ajustar a sus realidades lo que aprendieron durante su formación profesional o experiencia laboral en el país de origen.

Cuadro 7
POBLACIÓN CALIFICADA INMIGRANTE EN MÉXICO POR POSICIÓN
EN EL TRABAJO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (2015)

Posición en el trabajo	Total	Ejecutivos, directores, funcionarios, gerentes y coordinadores	Ingenieros y técnicos en carreras afines	Académicos, profesores y docentes	Otros profesionistas y especialistas
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleado u obrero	72.0	68.2	93.6	57.0	64.8
Patrón o empleador	16.2	9.3	1.0*	11.1	10.7
Trabajador por cuenta propia	9.9	21.5	3.7	27.0	21.0
Otro	1.9*	1.1*	1.7*	4.9*	3.5*

* Indica que son menos de 30 casos muestrales.
Fuente: Estimaciones de los autores con base en INEGI (2018).

Rodríguez-Fariñas *et al.* (2016) destacan que los españoles calificados no sólo llegan a México para buscar trabajo, sino también para emprender un negocio o porque han trasladado su empresa al país; el impacto económico y social de estos migrantes apenas se ha discutido en la literatura, sobre todo en aquella de corte cualitativo

o estudios de caso. No obstante, como bien apuntan Mendoza y Ortiz (2006), esta visión optimista de la migración calificada no debería impedirnos visualizar las condiciones de trabajo (en muchos casos precarias) o los problemas de adaptación a las sociedades de destino de estos trabajadores calificados. En este sentido, habría que indagar cuál es la situación de los ingenieros y técnicos en carreras afines, ya que casi todos están en la categoría de empleados (véase el cuadro 7).

REFLEXIONES FINALES

México es un país que se está convirtiendo cada vez más en un polo de atracción para muchos profesionistas, investigadores, académicos y estudiantes internacionales de diversas nacionalidades y con distintos perfiles sociodemográficos. Su llegada no es un asunto fortuito. El aparato productivo nacional, las empresas nacionales y multinacionales y las instituciones de enseñanza e investigación han incrementado su demanda de inmigrantes calificados, quienes arriban con alguna oferta laboral, para instalar un micronegocio, para capacitar a personal mexicano o para continuar con su formación educativa en alguna institución de enseñanza superior pública o privada. De igual forma, existe un conjunto de factores vinculados con la situación económica y política de muchos países de origen, que ha convertido a México en una nación que puede ofrecer a los inmigrantes una mejora significativa en sus condiciones laborales y en su nivel de vida. Esta mano de obra, al igual que la que emigra hacia países más desarrollados como Estados Unidos o Canadá, es cada vez más calificada en cuanto a su nivel de escolaridad, pues el porcentaje de migrantes calificados que cuenta con un posgrado se ha acrecentado considerablemente: casi tres de cada diez personas (el 28 por ciento) contaban con dicho nivel formativo en 2015.

Esta tendencia creciente se presenta a pesar de que México no ha logrado consolidar un proyecto nacional orientado a abatir la pobreza, mejorar el nivel de bienestar de la población y el fortalecimiento económico; no ha consolidado claramente su política de formación de recursos humanos calificados que promueva su incorporación al mercado laboral nacional; además, no cuenta con una política explícita de reclutamiento de profesionistas extranjeros. No obstante estas limitaciones, es indiscutible la contribución que la población de profesionistas extranjeros ha hecho a la economía y sociedad mexicanas.

En este sentido, el conocer las características generales de esta población es fundamental no sólo porque permite visibilizar a este segmento de la población extranjera (lo que, de paso, confirma el papel de México como lugar de destino de este tipo de flujos migratorios), sino también porque permite evaluar con mayor rigor los beneficios reales

y potenciales que esta mano de obra aporta al desarrollo de los sistemas nacionales de ciencia, tecnología e innovación, al desarrollo empresarial en las áreas de la ciencia y tecnología y a la pequeña y media empresa, así como a la formación de nuevos recursos humanos calificados. Sin embargo, como se ha señalado en diversas investigaciones realizadas sobre la temática, para aprovechar los beneficios que trae consigo la llegada de mano de obra calificada al país, es necesario que el Estado mexicano diseñe e implemente diversos programas e iniciativas de políticas públicas encaminadas a incorporar a los inmigrantes a los mercados de trabajo, fomentar la creación de redes sociales y comunidades científicas, así como facilitar su participación en equipos de trabajo inter y multidisciplinarios con científicos, investigadores y tecnólogos mexicanos. En conclusión, el gran reto para México es evitar que la inmigración altamente calificada signifique una pérdida o desperdicio de sus habilidades o capacidades, mucho menos que se presente una subutilización de las capacidades que poseen estos trabajadores migrantes, sino promover de manera firme y decidida su contribución al desarrollo nacional.

FUENTES

BANCO DE MÉXICO

2018 *Sistema de Información Económica. Balanza de Pagos*, en <<http://www.banxico.org.mx/>>, consultada el 26 de agosto de 2018.

BERMÚDEZ RICO, ROSA EMILIA

2015 “La movilidad internacional por razones de estudio: geografía de un fenómeno global”, *Migraciones Internacionales*, vol. 8, no. 1, pp. 95-125, en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-8906201500010004&lng=es&tlng=es>, consultada el 24 de noviembre de 2017.

2014 “Trayectorias laborales de migrantes calificadas por razones de estudio”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 29, no. 2, pp. 257-299.

CASTAÑOS, HERIBERTA

2011 “Oleadas de migración de personal científico a México: 1939-2010”, en Heriberta Castaños, coord., *Oleadas de migrantes científicos a México: una visión general*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp. 13-38, en <https://rde.iiec.unam.mx/revistas/6/difusion/Oleadas_de_migrantes_cientificos.pdf>, consultada el 2 de octubre de 2017.

COMISIÓN MEXICANA DE AYUDA A REFUGIADOS (COMAR)

2017 “Estadísticas”, en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/290340/ESTADISTICAS_2013_A_4TO_TRIMESTRE_2017.pdf>, consultada el 9 de agosto de 2018.

DIDOU, SYLVIE y JUAN PABLO DURAND VILLALOBOS

2013 “Extranjeros en el campo científico mexicano: primeras aproximaciones”, *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, vol. 15, no. 3, pp. 61-81, en <<http://redie.ens.uabc.mx/index.php/redie/article/view/557/816>>, consultada el 3 de noviembre de 2017.

DIDOU AUPETIT, SYLVIE y MARÍA CECILIA OVIEDO MENDIOLA

2015 “Movilidad de científicos franceses a México”, *Forum Sociológico*, vol. 27, pp. 23-30, en <<http://journals.openedition.org/sociologico/1324>>; DOI: 10.4000/sociologico.1324.

GANDINI, LUCIANA

2015 *¿Escapando de la crisis? Un estudio comparativo de trayectorias laborales de migrantes argentinos en la Ciudad de México y Madrid*, Cuernavaca, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias (CRIM), UNAM.

HIRAI, SHINJI

2013 “Migración y corporaciones japonesas en el noreste de México: las prácticas sociales y culturales de los migrantes y su salud mental”, en L. Chen (Hsiao-Chuan Chen) y A. Saladino García, comps., *La nueva nao: de Formosa a América Latina. Bicentenario del nombramiento de Simón Bolívar como Libertador*, Taipei, Instituto de Posgrado de las Américas (IPA)-Universidad de Tamkang, pp. 71-100.

INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI)

2018 “IMPI en cifras 2018”, en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/346503/IMPI_en_CIFRAS_enero_-_junio_2018_18-07-2018.pdf>, consultada el 28 de agosto de 2018.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

2018 “Encuesta Intercensal de 2015. Microdatos”, en <<http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/intercensal/>>, consultada el 15 de agosto de 2018.

- 2010 “Censo General de Población y Vivienda, 2010”, en <<http://www.beta.inegi.org.mx/datos/>>, consultada el 15 de agosto de 2018.
- 2000 “Censo General de Población y Vivienda, 2000”, en <<http://www.beta.inegi.org.mx/datos/>>, consultada el 15 de agosto de 2018.

IZQUIERDO CAMPOS, ISABEL

- 2010 “Las científicas y los científicos extranjeros que llegaron a México a través del subprograma de cátedras patrimoniales del Conacyt”, *Revista de la Educación Superior*, vol. 39, no. 155, pp. 61-79, en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60418902004>>, consultada el 27 de octubre de 2017.
- 2009 “Científicos inmigrantes en México en los noventa, un acercamiento a sus experiencias en la UNAM”, ponencia presentada en el X Congreso Nacional de Investigación Educativa (21-25 de septiembre de 2009), Veracruz, en <http://www.comie.org.mx/congreso/memoriaelectronica/v10/pdf/area_tematica_04/ponencias/0218-F.pdf>, consultada el 25 de octubre de 2017.

LIZÁRRAGA MORALES, OMAR

- 2008 “La inmigración de jubilados estadounidenses en México y sus prácticas transnacionales: estudio de caso en Mazatlán, Sinaloa y Cabo San Lucas, Baja California Sur”, *Migración y Desarrollo*, vol. 11, pp. 97-117, en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-75992008000200005&lng=es&tlng=es>, consultada el 5 de noviembre de 2017.

MARTÍNEZ PÉREZ, LILIANA

- 2016 “Características sociodemográficas, laborales y familiares de los cubanos censados en México en los años 2000 y 2010”, en Liliana Martínez Pérez, coord., *Cubanos en México: orígenes, tipologías y trayectorias migratorias*, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), pp. 121-170.

MARTÍNEZ PÉREZ, LILIANA y YÉSSICA AZNAR MOLINA

- 2016 “Determinantes sociodemográficos de la migración e inserción laboral y familiar de los cubanos encuestados en México en 2004”, en Liliana Martínez Pérez, coord., *Cubanos en México: orígenes, tipologías y trayectorias migratorias*, México, Flacso, pp. 171-216.

MELAMED, DIEGO

2008 “Argentinos en el exterior: emigrar después de la crisis”, *La Nación*, sección Enfoques, en <<http://www.lanacion.com.ar/978304-argentinos-en-el-exterior-emigrar-despues-de-la-crisis>>, consultada el 7 de noviembre de 2017.

MELGAR TÍSOC, D.

2012 “Apuntes para una etnografía transnacional sobre los japoneses en México”, *Kula. Antropólogos del Atlántico Sur*, no. 5, pp. 33-43, en <<http://www.revistakula.com.ar/numeros-anteriores/numero-5/>>.

MENDOZA, CRISTÓBAL y ANNA ORTIZ

2008 “Vivir (en) la Ciudad de México: espacio vivido e imaginarios espaciales de un colectivo de migrantes de alta calificación”, *Latin America Research Review*, vol. 43, no. 1, pp. 113-138.

2006 “Hacer las Américas: migrantes españoles de alta calificación en la Ciudad de México”, en *Documents d’Anàlisi Geogràfica*, no. 47, pp. 93-114, en <<https://ddd.uab.cat/record/15844>>.

MENDOZA, GARDENIA

2017 “Venezolanos emigran a México para “huir” de Maduro”, *La Opinión*, en <<https://laopinion.com/2017/08/13/venezolanos-emigran-a-mexico-para-huir-de-maduro/>>, consultada el 7 de noviembre de 2017.

MEYER, JEAN

1980 “Los franceses en México durante el siglo XIX”, *Relaciones*, vol. 1, no. 2, pp. 5-54.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LAS MIGRACIONES (OIM)

2018 “Tendencias migratorias en las Américas. República Bolivariana de Venezuela”, abril, en <http://robuenosaires.iom.int/sites/default/files/Informes/Tendencias_Migratorias_Nacionales_en_America_del_Sur_Venezuela.pdf>, consultada el 6 de diciembre de 2017.

ORTEGA, VÍCTOR

2017 “Historia. Profesionalista en Venezuela, taquero en México”, *El Universal*, 24 de junio, en <<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/mundo/2017/06/24/historia-profesionista-en-venezuela-taquero-en-mexico>>, consultada el 24 de junio de 2017.

POL, PATRICIA

2003 “La internacionalización de las universidades frente a la globalización de los mercados: ¿un desafío institucional?”, en Rosa Martha Romo, coord., *La universidad hoy*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, pp. 53-65.

RAMÍREZ-GARCÍA, TELÉFORO y FERNANDO LOZANO ASCENCIO

2017 “Selectividad y precariedad en la migración calificada de América Latina y el Caribe, 2000-2010”, *Revista Interdisciplinaria de Movilidad Humana (REMHU)*, vol. 25, no. 49, pp. 113-134.

RIVERA, MIGUEL ÁNGEL

1993 “¿Eres tú, Vladimir?” Incorporación de científicos de Europa Oriental a la planta académica mexicana”, *Ciencia y Desarrollo*, vol. XIX, no. 111, pp. 86-91.

RODRÍGUEZ-FARIÑAS, MARÍA JARA, JUAN MANUEL RIVERO-VALIENTE

y ANTONIO LUIS HIDALGO-CAPITÁN

2016 “Los exiliados económicos. La nueva emigración española a México (2008-2014)”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 20, no. 531, marzo, en <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-531.pdf>>, consultada el 4 de noviembre de 2017.

RODRÍGUEZ-GÓMEZ, ROBERTO

2005 “Migración de estudiantes. Un aspecto de comercio exterior de servicios de educación superior”, *Papeles de Población*, no. 44, abril-junio, pp. 221-238.

ROMERO, ALFREDO

2017 “Los estudios coreanos en México”, *Chakana. Revista Internacional de Estudios Coreanos*, vol. 1, pp. 60-74, en <<http://www.catedrasinternacionales.ucr.ac.cr/chakana>>, consultada el 5 de noviembre de 2017.

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN (SEGOB), UNIDAD DE POLÍTICA MIGRATORIA

2018 *Boletín estadístico 2017*, en <http://www.politicamigratoria.gob.mx/es_mx/SEGOB/Documentacion_y_condicion_estancia_2017>, consultada el 9 de agosto de 2018.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO (UNAM)

2018 “Hacia la consolidación y desarrollo de políticas públicas en ciencia, tecnología e innovación. Objetivo estratégico para una política de Estado, 2018-

2024", en <<http://www.dgcs.unam.mx/CTI-180822.pdf>>, consultada el 28 de agosto de 2018.

VALENCIA JULIAO, HUGO

2016 "Se realiza la Primera Reunión de Investigadores Italianos en México", en *Conacyt. Agencia informativa*, sección Política científica, en <<http://conacyt-prensa.mx/index.php/sociedad/politica-cientifica/12165-investigadores-italianos-en-mexico-por-el-fortalecimiento-de-la-investigacion>>, consultada el 24 de noviembre de 2017.

VILA FREYER, ANA

2017 "La historia y el presente de la inmigración japonesa en México: hacia una agenda para el estudio de esta comunidad inmigrante en Guanajuato", *Acta Universitaria*, vol. 27, no. 3, pp. 78-90, en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41652062008>>, consultada el 13 de octubre de 2017.

ZAFRA HERNÁNDEZ, ZAKARÍAS

2017 "Venezuela en México: notas sobre una comunidad en el exilio", *Letras Libres*, en <<http://www.letraslibres.com/mexico/politica/venezuela-en-mexico-notas-sobre-una-comunidad-en-el-exilio>>, consultada el 7 de noviembre de 2017.

Conflict-Induced Displacement of Skilled Refugees: A Cross-Case Analysis of Syrian Professionals In Selected OECD Countries

Desplazamiento de refugiados calificados inducido por conflicto:
un estudio de casos cruzados de migrantes calificados sirios
en países de la OCDE

CAMELIA TIGAU*

ABSTRACT

The mainstream literature on skilled Diasporas has focused on economically-induced professional migration and free-choice mobility of educational elites. The author introduces the concept of conflict-induced displacement of skilled refugees (CIDS_R) to study skilled Syrian refugees as political migrants who flee from violence and conflict in their home countries. She uses a cross-case analysis of seven OECD countries (Brazil, Canada, Germany, Mexico, Turkey, the U.K., and the U.S.) to prove that the Syrian CIDS_R is a crisis but also an economic and political opportunity. OECD countries take advantage of the skilled refugees in order to maintain growth in their aging economies, solve brain drain caused by internal conflict, as well as to strengthen their status as moral powers.

Key words: conflict-induced displacement of the skilled (CIDS), brain gain, Syrian refugees, OECD

RESUMEN

Las corrientes dominantes sobre diásporas calificadas se han centrado en la migración profesional inducida económicamente y en la movilidad de libre elección de las élites educativas. Se presenta el concepto de desplazamiento de refugiados calificados inducido por conflicto (CIDS_R, por sus siglas en inglés) para estudiar a los refugiados sirios calificados como migrantes políticos que huyen de la violencia y el conflicto. Utiliza un estudio de casos cruzados de siete países de la OCDE (Brasil, Canadá, Alemania, México, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos) para demostrar que la CIDS_R siria es una crisis, pero también una oportunidad económica y política. Los refugiados calificados en estos países hacen crecer sus economías envejecidas, resuelven la fuga de cerebros o fortalecen su condición de poderes morales.

Palabras clave: desplazamiento de personal calificado inducido por conflicto, ganancia de cerebros, refugiados sirios, OCDE.

* Researcher and professor at the Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ctigau@unam.mx.

The author wishes to thank the National Autonomous University of Mexico PAPIIT Project IN300716, "New Migration Patterns after the Crisis: the Global Competition for Talent," coordinated by Dr. Ana María Aragón, which supported this research.

INTRODUCTION

A review of the mainstream literature on skilled migration shows very few recent studies of skilled refugees in general and even fewer on Syrians in particular. This gap in the literature on conflict-induced displacement of skilled professionals (CIDSRS) may be explained in various ways: first, it may be due to the difficulty of obtaining reliable quantitative and qualitative data; second, it could be due to their assumed small numbers in comparison to the overall quantity of temporary migrants; and third, it may be explained by their selection based on humanitarian considerations rather than on human capital attributes, as DeVoretz, Pivnenko, and Beiser (2004) assume.

Migrants in general and refugees in particular have often been viewed as uprooted people who could be a menace for the economy and social stability of destination countries. An earlier study by Malkki (1995: 26) deals with the “sedentarist metaphysics” that comes from our conception of the world as a “discrete spatial partitioning of territory” in the segmented fashion of the multicolored school atlas. The term “the nation” is commonly described using metaphoric synonyms like “the country,” “the land,” and “the soil” (Malkki, 1995: 26).

Compared to skilled economic migrants, Syrian refugees are people with roots in their country; they are connected to their territory and their migration is sudden and forced. They did not plan it, and that makes the process a lot more shocking than in the case of economic migrants. Furthermore, we do not know whether the migration of Syrian professionals is temporary or permanent. While previous studies show that only a fraction are likely to permanently resettle (Zong and Batalova, 2017), many of the skilled Syrians in the Diaspora do not themselves know if they will return or not.

When compared to the voluntary mobility of skilled workers through transnational companies or to the planned migration of what the previous literature has studied as the median skilled worker, skilled refugees are an extreme case both in numbers and context. As such, they are considered separately from economic migrants. However, previous academic experience has shown that extreme cases themselves can serve to broaden our view on the wider context of skilled professionals’ migration.

This study explores the hypothesis that Syrian CIDSRS is used by receiving OECD countries with two main purposes: a) to balance human capital needs to solve brain drain caused by internal conflict (Turkey) or to maintain growth in aging economies (Canada, Germany, and the UK); and, b) to strengthen their status as moral powers (Brazil, Mexico, and the U.S.).¹ In short, Syrian skilled refugees pose a

¹ Moral power is a concept introduced by Sharp (1960) and later applied by Goren and Chapp (2017) to study how public opinion on culture war issues shapes partisan predispositions and religious orientations.

humanitarian crisis but also an economic and political opportunity for the main destination countries.

The purpose of this article is to offer a general view of the integration of skilled Syrian refugees into various countries and to identify different political approaches that could also serve as starting points for new field research. I combine the theoretical background of migration theory with case study techniques typical of international relations studies. Due to the lack of a regional policy for refugees in North America and Europe, a comparison among regions was not feasible. This study is narrowed, then, to a selection of seven OECD countries with significant international roles as refugee hosts: the main receiver of Syrian refugees in the world (Turkey), two European countries (Germany and the UK); two in North America (Canada and the U.S.), and two Latin American countries (Mexico and Brazil). The study was limited to these seven destinations taking into account the scarcity of information specifically regarding skilled refugees.

Previous literature on refugees has focused on the humanitarian aspects of their integration and very few studies have divided Syrian refugees into skilled and unskilled; this may be due to the novelty of the problem, the difficulty of identifying how many skilled individuals are living inside or outside the camps, and even ethical reasons. Since it is a humanitarian problem, it may seem unjust to give more relevance to one type of refugee in particular. However, I believe that comparing different populations among the Syrian refugees does not mean that we ignore the unskilled; on the contrary, we try to see if selectivity is applied when humanitarian purposes should prevail.

My main research questions are: How is conflict-induced displacement different from economically-driven skilled migration? Why do the countries selected accept Syrian refugees, and what are their integration policies compared to those for other migrants? Are traditional approaches on skilled migration useful for studying the vulnerability of skilled refugees?

The article is structured in four main parts: a) theoretical approaches to conflict-induced migration; b) general characteristics of Syrian refugees; c) cross-case analysis of the selected host countries; and, d) conclusions.

THEORETICAL BACKGROUND

Skilled refugees are not a new subject of analysis, as there is previous literature on intellectual exile (Said, 1993, among others). However, the figure of the skilled refugee has powerfully re-emerged in the current context of global migration crisis. Skilled

refugees, in particular Syrians, are not the typical cosmopolitan professional seeking to travel and not be bound to particular territories; skilled Syrians are not the scientific nomads of our times. Paraphrasing from a classic book on exile written in the nineteenth century by Victor Hugo (2014: 36), for the exiled, any land is the same as long as it is not the Syrian land. Exile is not a material problem, but rather a moral one.

Civelek (2017: 27-28) studies refugees as liminal subjects of international relations, citizens of their home countries but devoid of territory and without economic rights. Refugees in general are ambiguous individuals, finding themselves in an uncertain “transition” period, with no clear future. “The designation ‘refugee’ suffices alone to isolate her/him in the socio-political field. Moreover, as a member of a sub-population, the refugee poses a ‘problem’ to the upper-population” (Civelek, 2017: 28).

Due to the scant previous evidence on Syrian skilled refugees, we assume their situation is similar to the overall cohort of population in exile and that their roles are different from economically-driven migrants. As such, academically outstanding views on the economic migration of professionals are not suited to, or even clash with, the topic of CIDS. I will, however, touch on studies that may help us compare conflict-induced and economically-induced skilled migration. For instance, the proposal of a Global Skills Partnership (Clemens, 2015), which involves an *ex-ante* public-private agreement to link skill formation and skilled migration for the mutual benefit of countries of origin, destination countries, and migrants, is not possible in a context of ethnic conflict and civil war. This type of brain drain is difficult to anticipate.

Recent literature on cosmopolitan identity might also clash with our object of study. For example, Skovgaard-Smith and Poulsen (2018) show how foreign-based professionals define themselves as “non-nationals,” downplaying their own national affiliations and cultural differences. According to these authors, professional elites in the Diaspora demarcate their cosmopolitan “us” in relation to their original national (mono) culture. This type of cosmopolitan identity as a mode of collective belonging, part of a wider discourse of globalization, certainly coexists with the conflict-induced displacement of the skilled, but the two require very different methodological strategies.

Another approach to the skilled migrant’s identity is the quality distinction or discrimination between migrants’ qualities: skilled vs. unskilled. Cranston (2017: 2) starts from a linguistic observation: while migrants are expected to stay abroad, it is presumed that “expatriates” will return to their home country. In the context of the rise in popularity of far right parties in Europe and the U.S., the former are considered bad and the latter, good. Restrictive migration policies would prioritize expatriates, but not migrants. The skilled “good” migrant is now expected to go abroad, work, and return to his/her home country. The questions that immediately emerge are: Do

Syrian refugees plan to return? Are they able to? Are they good or bad, in terms of their contribution to the country of origin?

However, other aspects of the current discussion on skilled migration may be extremely useful for gaining insight about skilled refugees. Surprisingly, I may return to the discussion of knowledge colonialism and dependency theory (Maniglio, 2017: 28), which criticizes the way in which main destination countries define immigration quotas to reinforce their power over knowledge production and reproduction. In the case of refugees, being skilled is a double-edge sword, as they are eligible to an exclusive citizenship, being admitted into a country (such as Turkey), but they may not be allowed to leave, because of their skills.

The questions about skilled refugees and ethnic conflict have been addressed, to my knowledge, in four papers that precede this one: two based on statistical models (Bang and Mitra, 2013; Christensen, Onul, and Singh, 2018) and two qualitative economic analyses (Smith, 2016; Uzelac et al., 2018).

First, the pioneering study of Bang and Mitra (2013: 387) finds that ethnic civil war increases the fraction of tertiary skilled emigrants and also reduces the stock of professionals in the country of origin. Long-lasting ethnic civil wars may lead to the formation of skilled Diasporas that may eventually help with the resolution of conflict and the reconstruction of their economy of origin. Bang and Mitra's model proves the importance of the conflict's duration, in which each additional year of ethnic civil war increases the fraction of highly skilled emigrants by a minimum of 0.7 percent (2013: 399). In line with the mainstream economic literature on skilled migration, Bang and Mitra also confirm the positive effect of skilled migrants—in this case, refugees—for the host country.

Five years later, Christensen, Onul, and Singh (2018: 25) supplemented Bang and Mitra's study, showing that ethnic wars and conflicts also change the proportion of educated people in the economy. In this way, predictions may be made about human capital flight, therefore aiding in making effective policy recommendations.

A different qualitative study by Smith (2016: 29) calls for changing our perspective on refugees from burden to "boon," appreciating their economic value, and adopting the "economy of sharing" typical of Islamic economies. Starting from fieldwork on the Syrian skilled refugees arriving in Germany, Smith elaborates on how the sharing economy redistributes surplus to a community. This economic model refers to the sharing of access instead of individual ownership and offers the potential for refugees to help one another and their local community, as well as to allow the local community to help them (Smith, 2016: 53-55).

A last study, by Uzelac, Meester, Goransson, and van den Berg (2018, 35), seems to be a continuation of Smith's proposal, since they describe two types of capital relevant

for studying refugees: bonding capital, which is created among members of refugee groups, and bridging capital, which refers to the connections between individual refugees and outside actors, such as citizens of the host community or aid agencies. A third type, social capital, may also strengthen the position of people vulnerable to exploitation, since in-group networks can warn them of exploitative or unreliable employers or landlords. All three types of capital are relevant for the study of skilled Syrian refugees.

GENERAL CHARACTERISTICS OF SYRIAN REFUGEES

The conflict in Syria started in 2011 with protests against President Bashar al-Assad, at the time of the Arab Spring. Since then, the civil war has prompted the internal or international displacement of two-thirds of the Syrian population. Some studies also attribute this conflict to climate change (Kelley et al., 2015), which would mean that Syrian refugees are both climate and political displaced persons. More recent research by Sirkeci, Unutulmaz, and Utku (2017: 1-2) attributes the Syrian refugee crisis to what they call the “3Ds of human mobility: demographic deficit, development deficit, and democratic deficit,” all sped up by the civil war, but present in Syria before 2011. Their study finds that the present refugee crisis was preceded by a generalized desire to migrate among the Syrian population that exploded during the later humanitarian crisis.

International efforts were made to de-escalate the conflict and make return a more plausible plan for many Syrians. By May 2017, international intermediaries of the conflict (Russia, Iran, and Turkey) advanced the implementation of “de-escalation zones,” and talks were held on post-war reconstruction and the return of Syrian refugees to Syria (Vignal, 2018). However, in April 2018, the United States, France, and Britain launched airstrikes to punish President Bashar al-Assad for a suspected chemical attack.

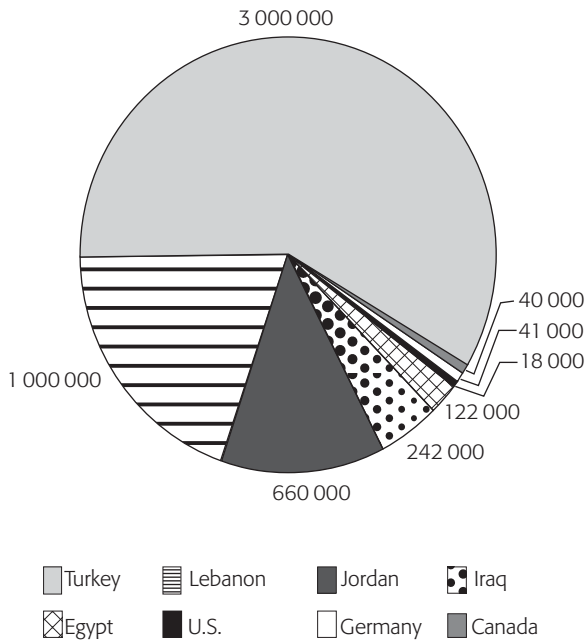
To sum up, the conflict has been going on for seven years now and is far from over. The country’s infrastructure has collapsed and 85 percent of the remaining Syrians now live in poverty (Vignal, 2018). Ninety-five percent of people lack adequate healthcare and 70 percent lack regular access to clean water. Half of the children are out of school. In 2017, the estimated number of victims since the beginning of the civil war was 470 000 people killed, 55 000 of them children (World Vision, 2017).

Of Syria’s former population of 21 million, about two-thirds have left their homes; in 2017, an estimated 6.3 million were internally displaced and 7 to 8 million were international migrants. This scale of population displacement has not been seen since

World War II (Nowrasteh, 2016). Previously populated areas have been largely destroyed and emptied of their inhabitants, while others, mostly in the regions held by the al-Assad regime, are now crammed with displaced Syrians (Vignal, 2018).

Most of the Syrian refugees are to be found in neighboring countries: with Turkey and Lebanon hosting 3 and 1 million Syrian refugees, respectively (World Vision, 2017; also see Figure 1). The Gulf States host about 1.2 million Syrians on work visas, but they are not legally considered refugees or asylum seekers because those nations are not signatories to the UNHCR commission (Nowrasteh, 2016). At the peak of the European migrant crisis in 2015, 1.3 million Syrians requested asylum in Europe (World Vision, 2017). About 60 000 Syrians were received in North America (World Vision Staff, 2017).

Figure 1
ESTIMATED NUMBER OF INTERNATIONALLY
DISPLACED SYRIANS IN SELECTED COUNTRIES (2017)



Sources: World Vision (2017); Zong and Batalova (2017).

Before the war, population surveys in Syria cited an 87 percent Muslim majority, with relevant consequences in terms of economic analysis (Smith, 2016: cxxxvi). As Smith shows, the principles of Islamic finance are to ensure that the few do not

accumulate wealth while others suffer; individuals who obey the rules of Islamic finance are presumably community minded and therefore in accordance with the ideals of social entrepreneurship.

As a matter of fact, private business has been a common trend in Syria for many years. In 2011, nearly 35 percent of the Syrian work force was self-employed. By comparison, the United States, home to Silicon Valley and one of the leading hubs for entrepreneurship in the world, had only 6.8 percent self-employment in the same year (Smith, 2016: cxl).

Syrian population demographics contain a number of statistics that reflect the existence of robust human capital. As of 2011, 86.4 percent of the total population was literate, defined as the percentage of the population over the age of 15 who could read and write. Ninety-seven percent of Syrian children were enrolled in primary school, making Syria a leader in education among its peers in the region. Before the war, in the early 2000s, at any given time there were 100 000 Syrians in university, over 6 percent of the population at the time (Smith, 2016: cxliii).

These features are now reflected in the overall characteristics of Syrian refugees. Some studies have identified two generalized profiles of Syrian refugees: poorer, rural workers based in camps in Jordan, Turkey, and Lebanon; and richer, middle-class professionals living outside of refugee camps, recently migrating to Europe via Greece and the Western Balkans (Sasnal, 2015). It has thus been assumed that Syrians in Europe come from the richer part of Syrian society, previously employed outside of the agricultural sector (in services, trade, construction, health service, and education), with university studies, economically active, and accustomed to gender equality (Sasnal, 2015: 1). They are also the ones who could afford a trip of thousands of euros to Europe.

Political science professor Barry Stein points out that, “[Syrian] refugees are not poor people. They have not failed within their homeland; they are successful, prominent, well-integrated, educated individuals who fled because of fear of persecution” (Smith, 2016: cxlvii). To be sure, a survey of 305 Syrian refugees in Austria, the Netherlands, and the United Kingdom (Betts et al., 2017) shows that 38 percent of them had a university education, and one-third had been employed in either skilled work or the professional services industry in Syria. Due to their high educational levels, it has been assumed that they may contribute to the economies of the destination countries. A study by Global Ministries (2018) shows that the main countries receiving Syrian refugees have experienced a growth in their GDP from 2017 to 2018 by 3.5 percent (Turkey), 2 percent (Lebanon), and 3.5 percent (Jordan).

CROSS-CASE ANALYSIS OF SELECTED HOST COUNTRIES

Method

I gathered information on the overall conditions of the reception of Syrian refugees in seven OECD countries: Turkey, Germany, the UK, Canada, the U.S., Mexico, and Brazil.² What follows is a cross-case comparison of the policies on Syrian refugees in these countries, in order to assess various national approaches for dealing with the Syrian CIDSR.

The analysis is structured on five levels of study: a) foreign policies for the acceptance of Syrian refugees; b) domestic policies and national legislation; c) private and not-for-profit initiatives; d) the social and economic composition of Syrian CIDSR; and, e) testimonies of Syrian skilled refugees. These five levels of analysis are not necessarily exhaustive or the most socially relevant, but they are the ones that could be actually used for an equitable comparison, based on the available data in the academic literature, governmental and NGO reports, and media features. In comparison to a multiple case study that would explain each difference by country, I chose to present the analysis according to each variable of study that develops a certain level of analysis.

Foreign Policies for the Acceptance of Syrian Refugees

The seven selected countries have diverse approaches to receiving refugees, and they all signed the 1951 Refugees Convention, except the U.S., which is only part of the 1967 UN Protocol Related to the Status of Refugees. Central to these two agreements is the principle of non-refoulement, that is, no refugee should be returned in any manner to a country or territory in which his or her life or freedom would be threatened. The convention also prohibits the restriction of refugees' rights to go to a third country (Diab, 2017).

According to the Dublin Regulation applied in Europe, the first country where an asylum seeker arrives is responsible for processing his/her application and resettling him/her, which explains the high concentration of Syrian refugees in certain countries like Turkey or Greece. To ease the burden in these two destinations, EU leaders agreed on a voluntary system for sharing and redistributing the refugees (Gilbert, 2017: 24-25).

² The information will be analysed in this order, from the closest to the furthest, with Syria as the point of departure.

However, Turkey has been the main receiver of Syrian refugees, admitting 3 million Syrians since the start of the crisis in their country; those 3 million make up 3.5 percent of the Turkish population. Most of the refugees applying for asylum in Europe or North America have first passed through Turkey, a country that acts as a nodal point for conflict-induced displacement.

According to EU rules, after a refugee arrives in the European Union, he or she must wait between six and nine months to be granted asylum (Smith, 2016). This means that the refugees are granted temporary residence permits, but they cannot work till they obtain the status of asylum, which allows them access to work, education, language classes, and the social insurance system. The application process may last for a year, during which the refugees cannot apply for asylum in another country. This procedure was applied by Germany and also by the UK before it announced its exit from the EU.

The majority of the Syrians accepted in Europe are males, half of them under 24, a fact explained by the dangers of human trafficking along the route; this is also described as “asylum Darwinism.” Even though they generally do not speak the language of the country where they arrive, these men are assumed to integrate to the economy and serve to sustain Europe’s demographic stability and economic growth. Therefore the acceptance of refugees in general and Syrians in particular, has also been characterized as “an example of economic pragmatism” (Loo, 2016).

A significant proportion of the Syrian refugees, especially the educated ones, who arrive with the biggest cohort to Turkey, Greece, Italy, Lebanon, and other neighboring countries, afterwards apply for asylum in Germany, the country that takes in most of the refugees in the EU. Over the past 30 years, Germany received 30 percent of all the asylum applications in Europe, a greater share than any other country (Loo, 2016). According to the same author, this may be due to Germany’s image as a democratic country where laws are respected, but also to the strong Diaspora networks that help reproduce the intake of certain populations, for instance, from the Middle East and African countries like Somalia, Libya, Sudan, Eritrea, or Nigeria. Actually, the German system was criticized for instantly rejecting an important number of Syrian refugees directly at the border, in violation of both the Refugee Convention and the European Convention on Asylum and for shifting responsibilities to Eastern European states, often seen as unprepared or ill-equipped to handle large groups of asylum seekers (Diab, 2017: 91).

Even so, Germany is known as a main destination for refugees in Europe. Between 2011 and 2016, Germany received 41 000 Syrian refugees (Nowrasteh, 2016). By comparison, the UK only resettled 2 898 Syrian refugees by 2016 (Gilbert, 2017), with a more uncertain record of employment. Only 1.1 percent of the Syrian refugees

arriving in Germany spoke the language (Nowrasteh, 2016). Despite language difficulties, 73 percent of the Syrian refugees (30 000) were reported to have found a job with a salary that made them subject to social insurance contributions (Knight, 2016). A qualitative analysis of Syrian refugees in Germany actually found that most of them were somewhat or highly skilled (Smith, 2016).

Studies show that the recent intake of refugees after the 2015 has resulted in the biggest population increase in more than 20 years and has boosted Germany's population by more than one percent (Loo, 2016). For instance, Germany has a high percentage of Syrian doctors, who represent the fourth largest group among foreign doctors in the country (2 159 Syrian doctors are said to presently practice in Germany) (Loo, 2016).

While North America received far fewer Syrian refugees than Europe or the Middle East, their characteristics are slightly different from those based in Europe. Among the 26 615 Syrian refugees who came to Canada between 2015 and 2016, a significant segment is of working age (18 years and above), generally male (*Magnet Today*, 2017). Seventeen percent of the Syrian refugees arriving in Canada have undergraduate or graduate studies. For Toronto, where 6 805 Syrian refugees were settled, the skills figure is even higher: over 55 percent of them come with high occupational skills and experience, according to the same study (*Magnet Today*, 2017).

The case of Canada presents a singular mixed policy that combines governmental funds with private funds for refugees. As such, 65 percent of the Syrian refugees are privately sponsored, 27 percent arrived through government assistance, and 8 percent through mixed sponsorship (Grant, 2016). While 12 percent of the government-sponsored refugees found work in 2016, more than half of the privately sponsored Syrians, who are also more skilled and tend to have higher rates of university degrees, are already integrated into the job market (CCIRC, 2017).

However, the educational level for almost one-third of the Syrian population in Canada has not been assessed. Syrian families arriving in Canada have an average of five to eight members, much larger than Canadian families. Their integration is more difficult due to the scarcity of large homes and, sometimes, to the fact that only one or two of the family members, generally men, are working.

Canada fulfills a similar role to that of Germany in the North American region. It is more open than the U.S. to receiving refugees for humanitarian purposes, under conditions of low population density and an aging society. In 2015, Canadians over the age of 65 outnumbered those under 15 for the first time, a disproportion that the Canadian government is trying to resolve through its immigrant-friendly policy. In particular, Canada has welcomed Syrian refugees as a "national project" and as part of its longstanding humanitarian tradition (IECBC, 2016). According to Immigration Minister John McCallum, "More immigrants for Canada would be a good policy for

demographic reasons" (Mohdin, 2016). Canada's plan is to increase the intake of economic migrants and skilled workers, who had been blamed in the UK and the U.S. for depressing wages and taking jobs from locals. Canada actually admitted 55 800 refugees in 2016 and 40 000 in 2017. This may be explained by the diminishing flow of Syrian refugees, which reached its peak in 2015 and then dropped.

The Syrian refugees arriving in the U.S. have similar characteristics to those in Canada. Compared to Europe, where refugees are allowed entry into the European countries and then apply for asylum, the U.S. applies an enhanced screening process for all the Syrian refugees entering U.S. territory (Global Ministries, 2018). Of the 18 000 Syrian refugees welcomed in the U.S. since 2011, 25 percent are men escaping terrorists, condemned by ISIS for leaving Syria and rejecting its extremist ideology (Global Ministries, 2018). To prevent terrorism, 27 U.S. states opposed accepting Syrian refugees in 2015.

However, former President Obama approved the entry of 10 000 refugees (Gowans, 2017). One-third of them went to California, Michigan, and Texas, where most of the broader Syrian immigrant population lived (Zong and Batalova, 2017). Half of them were children under 14. Ninety-eight percent of the Syrian refugees resettled in the United States were Muslim and about 1 percent Christian.

Syrian refugees in the U.S. were later banned by President Trump in 2017, who issued one of his first executive orders on refugees and visa holders from designated nations such as Iran, Iraq, Libya, Somalia, Sudan, Yemen, and, of course, Syria. While the order was aimed at limiting the entry of terrorist fighters, it also affected real refugees in need of humanitarian aid (Nowrasteh, 2015), who hardly compete at all for jobs with U.S.-born workers (Dyssegaard, Roldan, and Mathema, 2016).

Despite the encouraging characteristics of Syrian migrants in North America and Europe and their traditions as countries of asylum, both Mexico and Brazil have received few Syrian refugees after the 2011 war. In Mexico, only 16 Syrian refugees were registered in 2014, and no information exists about any increase in that number afterwards. Brazil received 400 asylum requests from Syrians in 2016, down from 1 500 in 2014 (Renwick, 2017). Even though their number is so small, many of them find it difficult to get a job, as shown later in this study.

Latin America has indeed been a low receiver of Syrian refugees, but an interesting destination for studying the conditions for South–South refugee resettlement. While Mexico lacks a governmental plan for Syrian refugees, Brazil acts as a transit destination, similar to Turkey, mainly due to the "lack of economic opportunities to convince refugees to permanently call it home" (Renwick, 2017).

The same study by Renwick shows that around 9 000 people have refugee status in Brazil. Syrians make up the largest group, followed by Angolan, Colombian, and

Congolese refugees. Since 2010, Brazil has more than doubled its intake of refugees, but their integration into the labor market has been diminishing due to the economic crisis. For instance, 2 700 refugees were employed in the formal sector in Sao Paolo in 2014, but only 371 in 2016 (Renwick, 2017). Many refugees in Brazil work in the informal sector and are vulnerable to exploitation, which means this cannot be the final option for Syrian CIDSR, who may choose to apply for further asylum in Canada, Chile, or Germany.

Domestic Policies and National Legislation

Even though domestic and foreign policies on Syrian refugees are very linked, national programs differ if they are aimed at image promotion, humanitarian human resource management, and brain drain.

Turkey's position as a main refugee receiver has been interpreted by some authors (Hintz and Feehan, 2017) as an attempt to improve its image and "occupy a moral high ground" in the face of European Union. In particular, about 300 Syrian refugees were granted the chance to apply for Turkish citizenship, a program also reinterpreted as a way to revert the brain drain of dissident Turks. According to Hintz and Feehan (2017), "Rather than ending the purge that has targeted over 100 000 academics, journalists, and other educated Turks accused of being involved in terrorist activities, Erdoğan sees their replacements in the Syrians to whom citizenship will be granted. The system being drafted is similar to the points-based systems for migrants in Australia and Canada; through this system only those with the skills to contribute to Turkey's economy will be granted permanent status in Turkey. This plan is intended to mediate Turkey's 'acute shortage' of skilled workers, evidenced by 57 percent of Turkish employers reporting that they experience difficulty in finding workers to fill open positions."

In general, the legislation available in the cases examined follows the national guidelines, besides the existence of regional agreements, as in the case of the European Union. Turkey is the only country that actually changed its legal framework after the start of the Syrian war. The New Law on Foreigners and International Protection in Turkey (2014) increases legal certainty for asylum seekers and refugees by establishing the rights of the refugee population and giving them the possibility of enforcing those rights in a national court; it also increases the predictability and legality of the administration's decisions. However, the law's enforcement is not always accurate due to Turkey's domestic conflicts and to its governance through executive orders. This situation further complicates cooperation on refugees with other EU countries.

Turkey is at the center of current debates because of its role to prevent refugees traveling to Europe. Currently, Turkey hosts 3 320 814 Syrians (Sirkeci, Unutulmaz, and Utku, 2017: 12). For a more accurate interpretation of Turkish policy on Syrian refugees, it is important to note at least two relevant moments. At first, Turkey had an open-door policy that let virtually all the Syrians into the country and, therefore, no record existed of their entry either (Spilda, 2017). This phase was also accompanied by a warm welcome by the Turkish population, who used to think that Syrian immigration would be temporary. By comparison to European countries, the United States and Australia, refugees were not placed in any detention centers in Turkey (Civelek, 2017) However, a second phase was accompanied by an increasing awareness that most of the Syrian refugees would stay. The issue was also increasingly politicized in Turkey as in the European countries. Refugees in general –and Syrians in particular– became part of a more generalized discourse that considered them an invasion that would abuse the welfare state (Unutulmaz, 2017: 214). This is even more evident in a country like Turkey, where the discourse of diversity has not been popular; on the contrary, “strong republican ideals of a unified nation [are] embodied in the imagination of a modern Turkish citizen” (Unutulmaz, 2017: 227).

For its part, Germany established a process of formal evaluation and recognition procedure for foreign qualifications under a program called “integration by qualification” (Loo, 2016), financed with €2.2 million, available for regular migrants, but also for refugees. The corresponding information is available in Arabic, Dari, Farsi, Tigrinya, and Pashto, the languages most commonly spoken by refugees. People who lack documentation of their studies may undergo a “skills analysis” including the submission of work samples, interviews, or practical examinations.

Other countries such as the UK only have resettlement programs for vulnerable persons, but do not necessarily plan to assess their skills to integrate them into the job market. The UK plans to resettle 20 000 of the most vulnerable Syrian refugees by 2020 (Gilbert, 2017). As the second largest bilateral donor supporting Syrian refugees, the UK Department for International Development has provided more than £2.3 billion in international aid to the Syrian region since 2012 (Gilbert, 2017: 35).

In January 2016, an open letter to the prime minister supported by 120 leading UK economists stressed the economic indicators and arguments for welcoming refugees to the country: “Refugees should be taken in because they are morally and legally entitled to international protection, not because of the economic advantages they may bring. Nonetheless, it is important to note that the economic contribution of refugees and their descendants to the UK has been high” (Gilbert, 2017: 45).

This is different from Canada, where refugees are only screened for criminal backgrounds or health problems. The government created the Syria Emergency

Relief Fund and actively cooperates with the private sector for mixed sponsorship of the refugees. However, their labor integration is not a main topic of the Canadian approach. In the words of Senator Ratna Omidvar, “There has been an outpouring of support to welcome Syrian newcomers from all sectors, public and private. But missing was a clear focus on helping them find the right employment to match their skills and capabilities. Skilled immigrants and refugees present a great opportunity for our economy and for employers” (cited in Hire Immigrants, 2017).

The U.S. has offered yet another approach to integrating Syrian refugees, at least before the ban in 2017. The government was working with resettlement agencies to find locations where a previous community of Syrians migrants existed and where jobs and housing would be available. That is, once the Syrian refugees are accepted, the government would take care of their integration. However, with the change of presidency, President Trump depicted them as “compromised by terrorism” and threatened to send them back (Dyssegaard, Roldan, and Mathema, 2016: 1), as previously mentioned.

However bad this discourse may seem, other OECD countries in Latin America generally lack long-term governmental plans to receive and integrate Syrian refugees. Presidential changes also have significant consequences, in Brazil like in the U.S. While former President Dilma Rousseff initiated talks with the EU in 2016 to accept 100 000 refugees in the following five years, the plan was suspended under the administration of Michel Temer (Renwick, 2017). Brazil has a humanitarian visa for refugees, but it offers no resettlement plans for those who manage to pay their way into the country.

In both North America and Latin America, no evidence exists of a change in the national legislations on refugees due to the arrival of the Syrians, except for President Trump’s aforementioned ban. No regional agreements exist either, which perhaps partially explained by the lower inflow of Syrians than in Europe and Middle Eastern countries.

Private and Not-for-Profit Initiatives

Few countries manage to involve the business community with skilled refugee integration, despite the fact that their working potential has been noted by various transnational human resource agency reports. In Europe, public-private cooperation for refugees has a good record. For instance, in Germany several website programming courses exist, such as “Refugees on Rails” and ReBoot Kamp, among others, founded by German tech entrepreneurs for refugees who could later find jobs in the technology industry (Smith, 2016). Apparently, Germany may actually need those refugees to fill vacancies in engineering jobs (Smith, 2016). One interesting detail is

that refugees who get jobs after taking these courses pay for the course of another refugee, encouraging help and cooperation among the Syrian community itself (Smith, 2016: 58-9). This type of high-tech peer-to-peer economy also facilitates the donation of computers and volunteering activities from the engineers who teach, sometimes using the headquarters of companies like Microsoft and Google.

Apart from high-tech courses, other alternative initiatives exist, such as the Migration Hub, a start-up involving refugees for purposes of social innovation and entrepreneurship, and Kiron University, funded to help refugees finish their degrees. Admission at Kiron is not based on academic requirements, language tests, passports, or residency permits; it even provides each student with a free laptop and internet access. In 2016, Kiron enrolled 2 600 refugees in Germany, 80 percent of whom were Syrians (Loo, 2016).

A similar initiative is the Refugee Career Jumpstart Project (RCJP), a Canadian non-profit focused on streamlining the process between refugees' arrival and their employment, with an excellent response during its fundraising campaign in big Canadian cities (Hire Immigrants, 2017). Other initiatives are oriented toward skilled refugees but are not tethered to any country in particular, but work globally. One is "Talent Beyond Boundaries," which received 8 000 applications from skilled refugees –mainly Syrians at the moment– who aim to be hired by companies around the world (McGhee, 2017).

By contrast, Latin American initiatives have little support from the private sector, with the exception of the Habesha project, a locally-based NGO designed to select an elite group of Syrian students from diverse regional and academic backgrounds to study in Mexico. Since its foundation in 2015, the organization has managed to enroll 14 Syrian students in Mexican universities. This project carefully selects the recipients it supports, who have to be recommended by an international institution and then pass through rigorous background and health checks. "We choose them like little pearls, and we take care of them so well. We make sure that today there's a psychologist and tomorrow there's a mathematics professor. And finally they will go to universities that 99 percent of Mexicans would like to attend," says project coordinator Adrian Meléndez (Weaver, 2017).

Social and Economic Integration of the Syrian CIDSR

Integration problems of Syrian CIDSR seem to be similar in all the countries covered by this study, such as limited knowledge of the language, truncated professional networks, and often poor physical or psychological health (Smith, 2016). These barriers

were even higher for women, who generally lacked work experience. Due to prejudice, discrimination, and difficulty in recognizing credentials, many of the skilled had had only limited economic participation in their host countries. With time, this may lead “individuals to lose their capacity for skilled employment” (Smith, 2016: 52).

The conditions of reception are quite different depending on each country and refugees’ economic status. While Turkey certainly hosts a huge number of Syrians, they are not necessarily offered the best living conditions in the camps, unless they come from well-off families who can afford to pay rent and for their children’s education. An estimated 10 percent of Syrian refugees live in camps and the ones outside only register to get access to social services (Spilda, 2017: 54).

While in the early years of the Syrian crisis the Turkish population welcomed the refugees, with time, problems started due to their unsuccessful integration and uncertain status. Previous research shows that Syrians currently in Turkey have set up 4 000 businesses (Hintz and Feehan, 2017), thereby helping boost the country’s economy. The problem of integrating the Syrian refugees in Turkey began with the closure of borders by several European countries, which determined that many refugees would stay in Turkey. At the same time, Syrians in Turkey complained about the issuance of few work permits. This, in turn, caused a change of attitude in the Turkish population, at a time of high domestic political instability that led to constant change of personnel in government institutions. At the peak of the Syrian crisis, normal legislative procedure was replaced by legislation by presidential decree.

Paradoxically, being skilled may be a problem for the Syrian refugees, as the European Union might want to take them in, while Turkey is trying to prevent them from leaving the country (Demircan, 2016; Hintz and Feehan, 2017). The UN refugee agency in Ankara declared that they were “aware that the Turkish government has, in some cases, applied educational criteria when issuing exit permits to Syrian refugees selected for resettlement outside Turkey.” However, the Turkish government denied this. Turkish Foreign Minister Mevlüt Çavuşoğlu stated, “We are against the selective approach to resettlement. No one can say ‘I want to get the Christians; I want to get the best educated ones, the [able-bodied] ones and not the disabled.’ A selective approach is not humane. You cannot select people like you select sheep and goats at the market” (cited in Feldman, 2016).

Even when the German government accused Turkey’s administration of bad practices, the arrival of Syrian refugees in Germany also brought problems. Some of the shortcomings of the skills assessment process in Germany have been its concentration in the fields of teaching, engineering, nursing, and medicine, as well as its excessive formalization, incompatible with a very fast process of expulsion and the differences between the educational systems of Syria and Germany (Loo, 2016).

However, the social integration of Syrian refugees has been object of state policies in Germany, where the native population has been trained by the principles of the *Willkommenskultur* (the welcoming culture). Syrian refugees were offered cheap language classes, and citizens were called upon to help them and make them feel welcome (Smith, 2016: 41).

The German government also promoted the use of social entrepreneurship to integrate Syrian refugees in an increasingly multicultural context that could “enhance the competitiveness of Germany’s economy” (Smith, 2016: 43). According to the results of Smith’s fieldwork (2016), among the Syrian refugees in Germany are many professionals with higher education and multilingual training, whose main desire is to be reunited with their families.

By comparison, the Syrian refugees in the UK arrive with a vulnerability assessment by the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR) in Turkey, Jordan, or Lebanon. In the UK, aid is administered locally, and refugees are provided with housing, educational services, safety briefings, and orientation. The vulnerability assessment prioritizes those refugees who cannot be supported effectively in the Syrian region, such as women, children, the elderly, victims of torture and sexual violence, and the disabled. This leads me to conclude that the refugees who make it to the UK are not necessarily the most skilled but the most vulnerable. The selection is based mainly on humanitarian considerations.

Refugees in North America have faced similar integration problems, and many are still unemployed after more than a year in Canada or the U.S. “While Canada has won praise for its warm welcome of newcomers, experts see room for improvement in smoothing their transition into the work force” (Grant, 2016). Canada has a mixed system of selection for government assisted refugees (GAR) and privately sponsored refugees (PSR). The former are accepted exclusively based on humanitarian concerns, like in the UK. GARS have larger families than PSRS, sometimes of up to 14 persons, and 60 percent of them are children 14 or younger (CHEO, 2016). Two-thirds of them do not speak English or French. This means that for Canada, GARS would be more of a humanitarian investment at the moment than a medium-term economic scheme. By comparison, privately sponsored refugees, who often have advantageous family networks and higher educational levels, tend to integrate better economically and socially. Syrian refugees, be they GARS or PSRS, normally go to Toronto, Montreal, and Vancouver, the three largest cities and main receivers of migrants in Canada. However, on a per-capita basis, it was the mid-size Canadian cities that saw the greatest proportional impact of the Syrian refugee flow (Friesen, 2016).

While Syrian refugees have benefitted from two entry options in Canada, their situation in the U.S. has been quite different. They were only received through governmental

programs and their integration to the U.S. society has been obstructed by a distorted image of what Syrian migrants are. Some common beliefs were that the Syrian refugees are welfare-dependent and will be a drain on economy, when actually the Syrian population in the U.S. has proven to be even more entrepreneurial than the native-born (Global Ministries, 2018). In the U.S., some Syrian men stated they were dependent on welfare because of bad health conditions or because, if they worked, they would be offered a minimum-wage job. As heads of households, men are more under pressure than women to find work. “[English] classes are mandatory, but they tell us work is also mandatory,” says a refugee in the U.S. (Frej and Abdelaziz, 2017).

Nevertheless, Syrians’ profile in the U.S. is quite promising. Although Syrian refugees represent a new flow to the United States, a small Syrian immigrant community has been residing there since the late nineteenth century. As of 2015, approximately 83 000 people born in Syria resided in the United States, accounting for less than 0.2 percent of the overall foreign-born population of 43.3 million (Zong and Batalova, 2017). This small community of Syrian immigrants has higher educational and English proficiency levels than the overall foreign-born population, according to the same authors, since 39 percent are college graduates, as opposed to 30 percent of the U.S.-born. In general, Syrian women have relatively low work force participation, but 49 percent of the Syrian men in the U.S. are employed in high-skilled occupations, for example, managerial, business, and science positions (Global Ministries, 2018). This means that Syrian refugees, both men and women, will be integrated into a highly competitive Syrian community and their contribution to the U.S. economy promises to be high.

The aforementioned Zong and Batalova study (2017) shows that Muslim immigrants in general have been better integrated into U.S. society than in many Western European countries, where many report feeling marginalized and alienated. This is also the case in Latin American countries, as the last section of testimonies shows.

Testimonies of Syrian CIDSR

This final part of the article has the purpose of revealing how re-skilling and de-skilling affects the integration of Syrian professionals. In this respect, the testimony of many skilled Syrians in the selected countries illustrates similar problems.

First, they talk about the need to deal with smugglers to get to a safer place in a neighboring country or in Europe, about the uncertainty of their future, and their fears regarding returning to Syria for the moment. For instance, Essa Hassan (29), a Syrian student hosted by Mexico, does not know when and if he will return to Syria. In the

meantime, he plans to study a master's in social engineering and make a contribution in Mexico. "When you see the blood, you know it's not going to end any time soon.... The first goal for me really is to give something back" (cited in Zissis, 2018). Similarly, Syrian professionals interviewed in various countries appreciate the opportunity of having escaped, of being alive, and are thankful to the country that received them "If I'm looking toward the future..., there is dignity [in the U.S.]....At the end of the day, they did give us health care. I want to work so I can pay taxes, to thank this country" (Taqi, chef, interviewed by Frej and Abdelaziz, 2017).

Secondly, they recall the difficulties in finding a job, despite their previous experience in Syria and extra courses in the country of arrival. In particular, I recall the case of Adnan Almekdad (interviewed by Grant, 2016), a former veterinarian owner of an animal clinic back in Syria, former manager and strategist at several pharmaceutical start-ups, and the author of two books. Adnan now lives in Canada with his wife and three daughters and has made friends and learned English, but could not find a job after a year as a refugee. "I am skilled. I have experiences in working, management, [and] manufacturing processes. It's hard."

Syrian CIDSRS demonstrates the high costs of translation of professional degrees, which most refugees cannot pay. For skilled refugees, not having employment is a complete obstacle in the integration process; therefore, in their cases, labor integration may determine the path for cultural and social integration as well. "I want to find a job before the end of the first year, because it's a long time to sit and wait. Canada means many things to me, and one is to find a job or a business....You know, you don't feel like a citizen if you don't have a job; you don't belong" (Almekdad cited in Grant, 2016).

Thirdly, long wait periods for a skilled job de-skills people, as big gaps in their resumes are negatively interpreted by the employers, even though many appreciate that with time, they have acquired resiliency and adaptability. In order to reactivate their skills and fight employers' prejudices, refugees who have been inactive for a number of years may have to train again and strengthen their resumes (Gilbert, 2017).

Fourthly, the desire to integrate is quite high, even at the price of a temporary distance from the Syrian culture and community abroad. Contrary to the U.S. experience, where Syrian refugees are resettled within the Syrian community, in Canada, they manifest a wish for integration even at the cost of not being with their own. Says Richard, a former medical doctor in Syria, now in Canada, "I think if you're going to be Canadian, you should be with Canadians, act like a Canadian, speak like a Canadian. And be friends with Canadians....If you want to be successful in this country, you have to stay outside your community, and work with other communities and with other cultures" (interviewed by Hire Immigrants, 2017).

Lastly, Latin American countries like Brazil and Mexico seem to be more open and tolerant toward the refugees, in contrast with other OECD economies where Syrian migrants are already seen through stereotyping lenses. Says Mexican Habesha project coordinator Melendez, "There are no stereotypes about Syrians here. There are no stereotypes about Muslims. So it's very easy for them to come, and people will be welcoming. It means we're able to create our own narrative about Syria, about Islam about Middle East cultures because we don't have one" (cited in Zissis, 2018).

Apparently, Latin American countries may also serve as alternative destinations for skilled refugees rejected by European countries. Says Saeed Mourad, a former orthopedic surgeon in Syria, now running a restaurant in Sao Paulo, Brazil, "At first I thought we'd go to England, where I [studied medicine], but they didn't accept me.... We brought our own money with us. I will never [have to] live in a camp or a tent. Not all refugees can do what I did, because they don't have the money. If the war stopped today, I would be in the first line to go back to Damascus." At the same time, he would prefer to be in the U.S. with one of his sons, but he knows he will not get a visa under the Trump presidency (cited in Renwick, 2017).

CONCLUSIONS

The study of both skilled and unskilled Syrian refugees imposes a return to the theoretical perspective of Diasporas in the original understanding of the concept, that is, displaced people driven abroad by multiple traumas of departure. As such, I propose the study of Syrian refugees as a necessary change of framework from economically-induced skilled migration to conflict-driven migration.

My main findings involve the conceptual differences between conflict-induced and economically-induced displacement of the skilled, as well as international cooperation for skilled refugees. Globalization allows the coexistence of cosmopolitan migrants working in transnational companies who reject belonging to one nation in particular, along with the vulnerability of refugees who would like to belong to any country. At one extreme, we have those who have a nationality and a steady place to live but reject being stable; at the other, we have professional refugees who do not have a country to live in, but would like to put down roots again. Both are skilled migrants; they just belong to different national backgrounds. Some seem to have been born in unluckier places.

Even when the economic explanation of skilled migration has overshadowed the humanitarian one, it is necessary to study both patterns to understand the displacement of the skilled. Compared with planned migration, CDSR lacks clear spatial and

temporal limits: migrants do not know when and if they will return to their homes; and they do not really get to choose their countries of destination, but go where they are accepted. Certification processes are also more complicated in the case of CIDSr: as many of the skilled refugees do not bring their diplomas, and they have not studied the language of the destination country in advance. Therefore, CIDSr is accompanied by a double process of de-skilling and re-skilling, in which refugees have to reinvent their lives and careers.

From the point of view of international cooperation, regional policies toward refugees in general –and skilled in particular– are few, if any. This makes it impossible to coherently compare North America and Europe, but also leaves space for regional agreements and cooperation on CIDSr.

While evidence does exist of Syrian CIDSr being used for human capital purposes in certain countries with aging demographics (Germany and Canada) or to solve previous domestic brain drain problems (Turkey), Syrian refugees tend to be selected based on humanitarian purposes, rather than on their skills. All the countries included in this study, but perhaps more explicitly in the case of Turkey, want to position themselves as places that welcome foreigners, as “moral powers” as opposed to the anti-migrant discourse promoted by right-wing parties in the U.S. and Europe.

Even so, this overall survey of the policies for Syrian CIDSr in selected OECD countries has proven the need for better labor integration policies for skilled refugees that would benefit both the individuals and the destination countries. As opposed to brain drain produced by economic migration, better work opportunities for skilled refugees do not affect the countries of origin more than the damage caused by exile itself.

BIBLIOGRAPHY

BANG, JAMES T., and ANIRUDDHA MITRA

2013 “Civil War, Ethnicity, and the Migration of Skilled Labor,” *Eastern Economic Journal*, vol. 39, no. 3, pp. 387-401.

BETTS, ALEXANDER, OLIVER STARCK, REMCO GOERULIET, and CLAIRE MACPHERSON

2017 “Talent Displaced. The Economic Lives of Syrian Refugees in Europe,” *Deloitte/Refugee Studies Centre, University of Oxford*, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/talent-displaced-syrian-refugees-europe.pdf>.

CCIRC (CANADIAN CITIZENSHIP AND IMMIGRATION RESOURCE CENTER)

2017 "Progress of Syrian Refugees Not Tracked, Auditor-General Says," *Immigration.ca*, November 22, <http://www.immigration.ca/progress-syrian-refugees-not-tracked-auditor-general-says/>, accessed May 11, 2018.

CHAPP, CHRISTOPHER, and PAUL GOREN

2017 "Moral Power: How Public Opinion on Culture War Issues Shapes Partisan Predispositions and Religious Orientations," *American Political Science Review*, vol. 111, no. 1, pp. 110-128.

CHEO (CHILDREN'S HOSPITAL OF EASTERN ONTARIO)

2016 "Canada: Syrian Refugee Profile: Addendum-January 2016," CHEO, <http://www.cheo.on.ca/uploads/Refugee%20Resources/Syrian%20Refugee%20Profile%20Addendum%20Jan%202016.pdf>, accessed May 11, 2018.

CHRISTENSEN, JULIE, DARIUS ONUL, and PRAKARSH SINGH

2018 "Impact of Ethnic Civil Conflict on Migration of Skilled Labor," *Eastern Economic Journal*, vol. 44, no. 1, pp. 18-29.

CIVELEK, YAPRAK H.

2017 "Biopolitical Problematic: Syrian Refugees in Turkey," in Ibrahim Sirkeci, K. Onur Unutulmaz, and Deniz E. Utku, eds., *Turkey's Syrians. Today and Tomorrow*, London, Transnational Press London, pp. 23-44.

CLEMENS, MICHAEL A.

2015 "Global Skill Partnerships: A Proposal for Technical Training in a Mobile World," *IZA Journal of Labor Policy*, vol. 4, no. 1, p. 2.

CRANSTON, SOPHIE

2017 "Expatriate as a 'Good' Migrant: Thinking through Skilled International Migrant Categories," *Population, Space and Place*, vol. 23, no. 6.

DEMIRCAN, OZAN

2016 "The Battle for Skilled Syrian Labor," *Handelsblatt Global*, March 14, <https://global.handelsblatt.com/politics/the-battle-for-skilled-syrian-labor-469545>.

DEVORETZ, DON, SERGIY PIVNENKO, and MORTON BEISER

2004 "The Economic Experiences of Refugees in Canada," *IZA Discussion Paper*, no. 1088, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=526022.

DIAB, JASMIN LILIAN

2017 *International Migration and Refugee Law. Does Germany's Migration Policy toward Syrian Refugees Comply?* Hamburg, Anchor Academic Publishing.

DYSSEGAARD, DAVID K., CYIERRA ROLDAN, and SILVA MATHEMA

2016 "Syrian Immigrants in the United States: A Receiving Community for Today's Refugees," *Center for American Progress*, December 13, <https://www.americanprogress.org/issues/immigration/reports/2016/12/13/294851/syrian-immigrants-in-the-united-states-a-receiving-community-for-todays-refugees/>.

FELDMAN, EMILY

2016 "Turkey Hoards Well-Educated Syrians," *Politico*, September 9, <https://www.politico.eu/article/turkey-prevent-well-educated-syrian-refugees-from-leaving-migration/>.

FREJ, WILLA, and ROWAIDA ABDELAZIZ

2017 "'I'll Take Any Job': Syrian Refugees Struggle to Find Work in America," *News Deeply*, April 17, <https://www.newsdeeply.com/refugees/articles/2017/04/17/ill-take-any-job-syrian-refugees-struggle-to-find-work-in-america>.

FRIESEN, JOE

2016 "Syrian Exodus to Canada: One Year Later, a Look at Who the Refugees Are and Where They Went," *The Globe and Mail*, December 1, <https://www.theglobeandmail.com/news/national/syrian-refugees-in-canada-by-the-numbers/article33120934/>.

GILBERT, BARNEY

2017 "The Syrian Refugee Crisis: A Resettlement Programme that Meets the Needs of the Most Vulnerable," *The Center for Social Justice*, <https://www.centreforsocialjustice.org.uk/core/wp-content/uploads/2017/02/The-Syrian-Refugee-Crisis-Final-002.pdf>.

GLOBAL MINISTRIES

2018 "Common Myths and Startling Facts – Syrian Refugees in the US," Global

Ministries, https://www.globalministries.org/common_myths_and_startling_facts, accessed May 9, 2018.

GOREN, PAUL, and CHRISTOPHER CHAPP

2017 "Moral Power: How Public Opinion on Culture War Issues Shapes Partisan Predispositions and Religious Orientations," *American Political Science Review*, 111.1, pp. 110-128.

GOWANS, STEPHEN

2017 *Washington's Long War on Syria*, Quebec, Baraka Books.

GRANT, TAVIA

2016 "One Year after Arrival, Syrian Refugees Continue to Face Employment Barriers," *The Globe and Mail*, December 5, <https://www.theglobeandmail.com/news/national/syrian-refugees-facing-barriers-to-finding-work-one-year-after-arrival/article33204887/>.

HINTZ, LISEL, and CAROLINE FEEHAN

2017 "Burden or Boon? Turkey's Tactical Treatment of the Syrian Refugee Crisis," *Middle East Institute*, January 10, <http://www.mei.edu/content/map/burden-or-boon-turkey-s-tactical-treatment-syrian-refugee-crisis>.

HIRE IMMIGRANTS

2017 "Employers Taking Action: Syrian Refugees Jobs Agenda," Hire Immigrants, April 26, <http://www.hireimmigrants.ca/resources-tools/news/syrian-refugees-jobs-agenda/>, accessed May 11, 2018.

HUGO, VÍCTOR

2014 *El exilio*, Mexico City, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

IECBC (IMMIGRANT EMPLOYMENT COUNCIL OF BC).

2016 "Onboarding Syrian Refugees: A Toolkit for Employers," IECBC, <https://iecbc.ca/wp-content/uploads/2016/10/IECBC-Syrians-4a-web.pdf>, accessed May 10, 2018.

KELLEY, COLIN P., SHAHRZAD MOHTADI, MARK A. CANE, RICHARD SEAGER,
and YOCHANAN KUSHNIRET

2015 "Climate Change in the Fertile Crescent and Implications of the Recent Syrian

Drought," *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 112, no. 11, pp. 3241-3246.

KNIGHT, BEN

2016 "Refugees in Germany, 'Better Educated than Expected,'" *Deutsche Welle*, November 4, <http://www.dw.com/en/refugees-in-germany-better-educated-than-expected/a-36388835>, accessed May 11, 2018.

LOO, BRYCE

2016 "Recognizing Refugee Qualifications: Practical Tips for Credential Assessment," *World Education Services*, <https://knowledge.wes.org/rs/317-CTM-316/images/Recognizing%20Refugee%20Qualifications%20-%20May%202016%20-%20vFINAL%20-%20web%20-%20recolored.pdf>, accessed May 8, 2018.

MAGNET TODAY

2017 "Syrian Refugees: Understanding the Depth of Highly Skilled Talent," *Magnet Today*, April, https://magnet.today/wp-content/uploads/2018/08/Syrian_Refugee_Understanding_Depth_Of_Highly_Skilled_Talent_Summary.pdf, accessed May 11, 2018.

MALKKI, LIISA H.

1995 "Refugees and Exile: From 'Refugee Studies' to the National Order of Things," *Annual Review of Anthropology*, vol. 24, no. 1, pp. 495-523.

MANIGLIO, FRANCESCO

2017 "La injusticia cognitiva en la división internacional del conocimiento. El caso de la migración altamente cualificada," *Revista Crítica de Ciências Sociais*, no. 114, pp. 27-46.

McGHEE, ASHLYNNE

2017 "Syrian Refugee Families to Receive Free Sponsorship Visa in New Trial," ABC News, August 6, <http://www.abc.net.au/news/2017-07-27/syrian-refugees-given-free-sponsorship-visa-in-government-trial/8747482>.

MOHDIN, AAMNA

2016 "Next Year, Canada Has Pledged to Take in the Most Migrants and Refugees in a Century," *Quartz*, November 2, <https://qz.com/824903/canada-will-let-in-300000-skilled-immigrants-and-refugees-in-2017/>.

NOWRASTEH, ALEX

- 2016 *Canada: Syrian Refugee Profile: Addendum – January 2016*, Canada, Citizenship and Immigration Canada.
- 2015 “Syrian Refugees Could Help America. We Should Welcome Them,” *The Washington Post*, September 9, https://www.washingtonpost.com/posteverything/wp/2015/09/09/syrian-refugees-could-help-america-we-should-welcome-them/?noredirect=on&utm_term=.eb2f5d67b1af.

RENWICK, DANIELLA

- 2017 “Could Brazil Be a Lifeline for Syrian Refugees?” *BRIGHT Magazine*, March 2, <https://brightthemag.com/could-brazil-be-a-lifeline-for-syrian-refugees-227fea139b03>, accessed May 4, 2018.

SAID, EDWARD W.

- 1993 “Intellectual Exile: Expatriates and Marginals,” *Grand Street*, no. 47, pp. 113-124.

SASNAL, PATRYCJA

- 2015 “Who Are They? Two Profiles of Syrian Refugees,” *PISM Policy Paper*, no. 36, https://www.pism.pl/files/?id_plik=20798.

SHARP, GENE

- 1960 *Gandhi Wields the Weapon of Moral Power*, Ahmedabad, Navajivan Publishing House.

SIRKECI, İBRAHİM, K. ONUR UNUTULMAZ, and DENİZ E. UTKU

- 2017 “Syrian Communities in Turkey: Conflict Induced Diaspora,” in İbrahim Sirkeci, K. Onur Unutulmaz, and Deniz E. Utku, eds., *Turkey’s Syrians. Today and Tomorrow*, London, Transnational Press London, pp. 1-22.

SKOVGAARD-SMITH, IRENE, and FLEMMING POULFELT

- 2018 “Imagining ‘Non-Nationality’: Cosmopolitanism as a Source of Identity and Belonging,” *Human Relations*, vol. 71, no. 2, pp. 129-154.

SMITH, EMMA GRACE

- 2016 “The Role of Syrian Refugees in the Sharing Economy and Technology Sector in Germany: A Neoliberal Approach to Integration and Empowerment,” undergraduate thesis, Duke University.

SPILDA, FUNA USTEK

2017 "Deserving Refugee or Undeserving Migrant? The Politics of the Refugee Category in Turkey," in Ibrahim Sirkeci, K. Onur Unutulmaz, and Deniz E. Utku, eds., *Turkey's Syrians. Today and Tomorrow*, London, Transnational Press London, pp. 45-59.

UNUTULMAZ, K. ONUR

2017 "Integration of Syrians: Politics of Integration in Turkey in the Face of a Closing Window of Opportunity," in Ibrahim Sirkeci, K. Onur Unutulmaz, and Deniz E. Utku, eds., *Turkey's Syrians. Today and Tomorrow*, London, Transnational Press London, pp. 213-236.

UZELAC, ANA, JOS MEESTER, MARKUS GORANSSON, and WILLEM VAN DEN BERG

2018 "The Importance of Social Capital in Protracted Displacement," *Forced Migration Review*, no. 57, pp. 28-30.

VIGNAL, LEÏLA

2018 "Perspectives on the Return of Syrian Refugees," *Forced Migration Review*, no. 57, pp. 69-71.

WEAVER, ANN-MARIE

2017 "Syrian Students Search for Mexican Dream with Habesha Project," NBC News, August 26, <https://www.nbcnews.com/news/world/syrian-students-search-mexican-dream-habesha-project-n795846>.

WORLD VISION

2017 "Syrian Refugee Crisis: Facts, FAQs, and How to Help," *World Vision*, <https://www.worldvision.org/refugees-news-stories/syrian-refugee-crisis-facts>.

ZISSIS, CARIN

2018 "Why a Mexican Education Program for Syrian Refugees Only Has One Student," *Americas Quarterly*, <https://www.americasquarterly.org/content/why-mexican-education-program-syrian-refugees-only-has-one-student>.

ZONG, JIE, and JEANNE BATALOVA

2017 "Syrian Refugees in the United States," Migration Policy Institute, January 12, <https://www.migrationpolicy.org/article/syrian-refugees-united-states>.

Explicaciones de la migración calificada: el papel de las mujeres desde la experiencia norteamericana. Estereotipos, sesgos y desafíos

Explanations of Highly Skilled Migration: The Role of Women Seen from The North American Experience. Stereotypes, Biases, and Challenges

LUCIANA GANDINI*

RESUMEN

Las explicaciones de las migraciones calificadas han seguido un cauce propio, relativamente distanciado de las explicaciones teóricas de las migraciones en general, sin haber establecido un diálogo cercano, reproduciendo y no discutiendo lo suficiente categorías, conceptos y supuestos que replican estereotipos de género. Con base en la revisión de elementos empíricos evidenciados en la migración de personas calificadas en la región de Norteamérica, en particular entre México y Estados Unidos, el artículo propone recoger los elementos que abonan a la premisa planteada.

Palabras clave: migración calificada, género, explicaciones teóricas, conceptos.

ABSTRACT

The explanations of qualified migrations have followed their own road, relatively divorced from the theoretical explanations of migration in general, without having established a close dialogue, reproducing and discussing insufficiently categories, concepts, and suppositions that replicate gender stereotypes. Based on the revision of empirical evidence taken from the migration of qualified individuals in North America, particularly between Mexico and the United States, the author proposes to take into account the elements that support her premise.

Key words: highly skilled migration, gender, theoretical explanations, concepts.

* Seminario Universitario de Estudios sobre Desplazamiento Interno, Migración, Exilio y Repatriación (Sudimer), Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y Red Migrare, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), <lgandini@unam.mx>.

Agradezco a Marisa Remolina y Marisol Franco por el apoyo en la búsqueda y ordenamiento de la bibliografía y en la asistencia para la elaboración de este artículo.

INTRODUCCIÓN

La migración de personas calificadas ha cobrado notoria relevancia en la literatura académica, debido al sustancial incremento evidenciado en los últimos treinta años, tendencia global en la que se inscribe el flujo de personas mexicanas hacia Estados Unidos. Una característica destacada es el incremento (absoluto y relativo) de las mujeres en este contingente.

Este fenómeno ha sido observado a través de lentes espaciales de pérdidas o ganancias nacionales, mediante dos posturas extremas y polares, con dos importantes características: ambas situadas en un plano de análisis macro preocupado por el desarrollo nacional e ignorando el derecho al desarrollo individual, y con un sobreénfasis en algunos aspectos del fenómeno claramente masculinizados que relegó otros aspectos feminizados, lo que condujo a una invisibilización de las mujeres y un oscurecimiento tanto de su agencia como de obstáculos que limitan su ejercicio.

En síntesis, la literatura sobre la migración de personas calificadas ha permanecido distanciada del enfoque de género a pesar de que, desde hace tiempo, se han establecido puentes con el análisis de la migración en general. Este artículo propone identificar los aspectos que explican esta vacante, con atención en el caso de las mujeres.¹ Para ello se apoya en la revisión de elementos empíricos evidenciados en el flujo migratorio de personas calificadas en la región de Norteamérica, en particular entre México y Estados Unidos.

TENDENCIAS RECIENTES DE LA MIGRACIÓN CALIFICADA: INCREMENTO Y FEMINIZACIÓN

Una tendencia que caracteriza al contexto migratorio global contemporáneo es el incremento de la movilidad internacional. En la actualidad, más de 244 millones de personas en el mundo² (OIM, 2018) son consideradas migrantes, es decir, residen en un país diferente al que nacieron. Esta tendencia se observa tanto en términos absolutos como relativos, particularmente a partir del primer quinquenio del siglo xx, cuando creció de manera constante la cantidad de migrantes, así como su proporción respecto del total de habitantes en el mundo (en 2005 representaban un 2.9 por ciento; mientras que en 2015 era del 3.4 por ciento).

¹ Este artículo no hace una crítica exhaustiva sobre la ausencia de la perspectiva de género en general en la literatura especializada, sino específicamente sobre el papel de las mujeres (en diferenciación con el de los hombres).

² Estimación al año 2015.

De manera paralela a esta tendencia global, se encuentra el comportamiento de la migración calificada, aquella que tiene mayores niveles educativos (en general, se considera a quienes tienen nivel educativo terciario o más). Es posible sostener que se trata de una de las expresiones más destacadas de lo acontecido con la migración internacional en las últimas tres décadas, al haber crecido a un ritmo incluso más acelerado que la migración de media y baja educación (Gandini y Lozano, 2015). La emergencia de un mercado laboral calificado surgió como corolario del incremento de la terciarización y la reestructuración global de la producción, demandando de manera creciente fuerza de trabajo calificada y especializada. La mayoría de las naciones occidentales se definen a sí mismas como sociedades del conocimiento, lo que conlleva una doble política de restricción de la migración de baja calificación y de fomento de la más calificada (Iredale, 1999).

Como consecuencia de estas transformaciones en los mercados laborales y las políticas migratorias, fundamentalmente a partir de los años noventa del siglo xx, comienza a advertirse una alta concentración de población migrante calificada, especialmente en algunas regiones (Norteamérica) y países del mundo (Canadá, Estados Unidos, España, Reino Unido, entre otros). El principal polo de atracción de trabajadores calificados extranjeros es Estados Unidos: el 40 por ciento de la población nacida fuera de aquel país tiene nivel terciario o más, y proviene de diversos países, no sólo del sur global, incluidos Canadá, Inglaterra y Alemania (Cervantes y Guellec, 2002). Si bien este comportamiento se ha manifestado a nivel global, fue particularmente significativo en los países que conforman la región de América Latina y el Caribe (ALYC).³

Dentro de las dos manifestaciones generales mencionadas previamente, destaca el creciente peso de las mujeres en los flujos migratorios calificados. Con las últimas cifras de las bases de datos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) es posible corroborar que, entre 2000 y 2010, el número de mujeres calificadas creció en mayor medida que el de los hombres: pasaron de 8.8 millones a 16.3 millones, y los hombres de nueve millones a quince millones. Se trata de un incremento de 85.3 por ciento para las mujeres y de 66.2 por ciento para los hombres en dicha década (Gandini y Ramírez, 2016).

De nueva cuenta, aunque esta tendencia se ha presentado a nivel global, una de las regiones donde se incrementó más la presencia de la migración femenina calificada fue América Latina y, de los países que la conforman, México ha ostentado uno de los aportes más importantes de este tipo de migración, particularmente dirigida

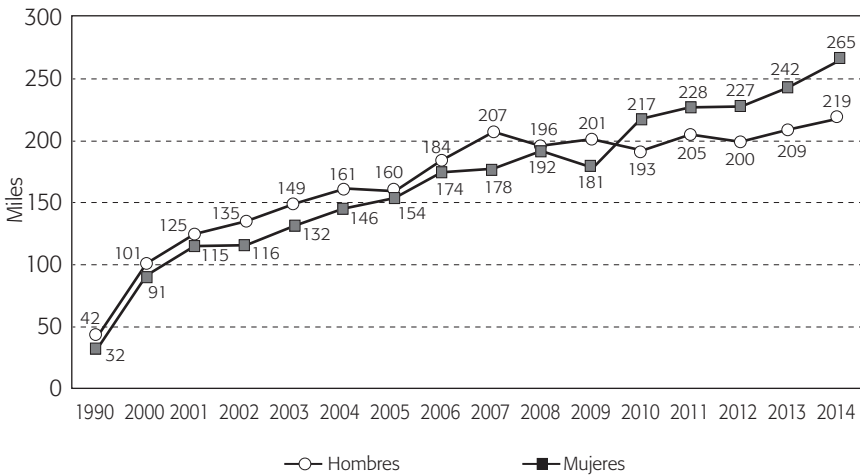
³ La tendencia al incremento sostenido de la migración calificada y al peso creciente de las mujeres en este contingente se ha observado en las distintas regiones del mundo (Gandini y Lozano, 2010; OIM, 2016; Mollard y Sanober, 2012; Kasnauskienė *et al.*, 2013; Calva, 2015).

hacia Estados Unidos (Gandini y Lozano, 2010, 2015; Gandini y Ramírez, 2016; Delgado, 2014; Alarcón, 2016; Ramírez y Tigau, 2018).

Las mujeres mexicanas con nivel de licenciatura que han migrado a Estados Unidos en las últimas tres décadas no sólo han mantenido una tendencia creciente, sino que desde el año 2010 han sobrepasado en términos absolutos a sus pares hombres (gráfica 1). Este comportamiento se ha mantenido desde entonces, incluso se ha ampliado la brecha entre ambos, manifestando que la tasa de crecimiento de las mujeres calificadas es mayor que la de los hombres (Ramírez y Tigau, 2018).

En síntesis, las mujeres migrantes calificadas mexicanas experimentan una alta presencia en las corrientes migratorias hacia Estados Unidos, acrecentada a un ritmo notablemente mayor que los varones con similares niveles educativos, incluso a un ritmo mayor también que el de sus pares migrantes mexicanas no calificadas (Gandini y Ramírez, 2016).

Gráfica 1
POBLACIÓN MEXICANA DE 20 AÑOS O MÁS, CON ESTUDIOS DE LICENCIATURA,
RESIDENTE EN ESTADOS UNIDOS, POR SEXO 1990; 2000-2014



Fuente: Ramírez y Tigau (2018).

A pesar de este notorio crecimiento, las características que presentan las mujeres mexicanas calificadas en el mercado laboral de Estados Unidos son distintas a las de sus pares hombres, y en algunos casos también a la de otras mujeres con similares credenciales educativas:

- 1) A pesar de tener las mismas credenciales educativas, sus niveles de actividad son menores que los niveles de los hombres. Casi un tercio de ellas están fuera del mercado laboral, niveles muy similares a los que presentan las nativas calificadas y de otros países (Gandini y Ramírez, 2016), lo que sugiere que es más un comportamiento de género que por origen –a pesar de ciertas especificidades–. Alrededor del 90 por ciento de los varones mexicanos calificados forman parte de la fuerza laboral.
- 2) Su inserción laboral está muy concentrada en tres grupos de ocupaciones, en los que se ubica el 60 por ciento de ellas: las ventas, actividades administrativas y de oficina; educación y formación docente; y servicios personales y sociales (donde se incluye la preparación de alimentos y realización de limpieza). Esto las diferencia no sólo de sus pares hombres (concentrados principalmente en actividades de gestión, negocios, operaciones financieras y empresariales; transporte, construcción, producción y extracción; y servicios personales y sociales, aunque en menor medida que las mujeres), sino también de las mujeres nativas calificadas y las de otros países.⁴
- 3) Experimentan una relativa menor inserción en actividades ubicadas en la cúspide de la estructura laboral estadounidense y una mayor concentración en actividades de mediana o escasa profesionalización (Gandini y Lozano, 2015).
- 4) La recompensa salarial de las mujeres calificadas estimadas en diferentes momentos es siempre deficitaria. En todos los casos, las mujeres recibieron menores ingresos por concepto de trabajo que los hombres: entre quienes tienen nivel de posgrado, ellas reciben un 35 por ciento menos (Gandini, 2015).

Los datos anteriores sugieren que un número importante de las migrantes mexicanas calificadas sigue las pautas de inserción ocupacional de la mano de obra femenina mexicana en general (de baja y media calificación), que se reflejan en menores niveles de inserción laboral que los hombres, segregación de nichos laborales específicos y lugares más bajos en la estructura ocupacional, así como mayores dificultades para encontrar una ocupación acorde con sus habilidades.

A pesar de que esta tendencia al incremento de la migración calificada y de la migración calificada femenina en particular tiene varias décadas, y al menos lleva una continua de investigaciones que la documentan, el suministro de explicaciones otorgadas a este fenómeno, por parte de quienes lo hemos estudiado, ha sido ciertamente insuficiente. Los motivos son varios:

⁴ La proporción de profesionistas mexicanas que se emplea en ocupaciones vinculadas con los servicios personales y sociales, así como en el sector transporte, la construcción, la producción y extracción es mayor que entre sus pares nativas y migrantes de otros países (Gandini y Ramírez, 2016).

- 1) La excesiva preocupación por documentar y sustentar numéricamente dichas tendencias. Esto ha traído como consecuencia un desarrollo de la bibliografía especializada, muy cargada hacia trabajos de corte cuantitativo (Gandini y Lozano, 2010, 2015; Gandini y Ramírez, 2016; Lozano y Ramírez, 2015a, 2015b; Ávila, 2015; Alarcón, 2016; Aragonés y Salgado, 2014; Amaro, 2016) con una menor presencia de enfoques metodológicos cualitativos (Rosales, 2014; Carrión, 2014; Calva, 2014; Vázquez-Maggio, 2013).
- 2) La reproducción de conceptos y categorías que replican estereotipos de género. En el mismo afán de documentar el proceso, se discutió menos la pertinencia de los conceptos y las categorías que se utilizan en el campo y se continuaron aplicando más o menos acríticamente.
- 3) El escaso diálogo con las teorías de la migración en general. A pesar de que la feminización ha sido una característica que desde los años ochenta del siglo xx ha sido advertida en el comportamiento de la migración de baja y media calificación, los estudios de la migración calificada han tendido pocos puentes con esos avances teóricos, reproduciendo simultáneamente diversos estereotipos y supuestos.

En los siguientes apartados se revisan algunos de los elementos mencionados previamente para identificar aspectos que deben fortalecerse en las explicaciones teóricas y conceptuales de la migración calificada.

LAS EXPLICACIONES SOBRE LA MIGRACIÓN CALIFICADA: SESGOS Y SUPUESTOS POCO CUESTIONADOS

A pesar de que la investigación en migraciones y movilidades se ha consolidado como una línea de investigación relativamente sólida en las ciencias sociales y que, específicamente el desarrollo de la literatura sobre la migración calificada lleva al menos cinco décadas, el abordaje de la migración femenina –y específicamente calificada– es un campo de análisis relativamente reciente.

La ausencia de su incorporación en las perspectivas teóricas de la migración calificada obedece a un cúmulo de diversos factores que impidieron la “visibilidad” de las mujeres migrantes, pues, no obstante su fuerte y reconocida presencia numérica en los flujos de población desde Ravenstein (1885), un siglo de investigaciones ha asumido obstinadamente que migran menos y que lo hacen no como actores principales (Dumitru, 2014).

En parte, los obstáculos provienen de las tradiciones teóricas (neoclásica e histórico-estructural), de las que se nutren los estudios de migración y la imposibilidad

de una articulación entre ellas, dado su carácter excluyente. Asimismo, la preeminencia de la economía como eje rector de los estudios migratorios también ha dejado huella en el entendimiento de la migración, así como de ciertas dificultades que enfrenta la formulación de teorías en este ámbito de reflexión desde el nivel marco (estructura) y micro (individuo), pero los más del sesgo de género que, sin excepción, compartieron en su momento todas las ciencias sociales (Ariza, 2000; Ramírez-García, 2011).

Las explicaciones sobre la migración calificada se nuclearon fuertemente en torno al vínculo entre migración y desarrollo. Ciertamente, diversas perspectivas sobre la migración en general lo han hecho (Nyberg-Sørensen *et al.*, 2002; Haas, 2010), pero en el caso de esta migración específica aquel binomio tomó especial fuerza. Como ya se resumió y explicó en otros trabajos (Pellegrino, 2001; Martínez y Pellegrino, 2001; Gandini y Lozano, 2010; Gandini, 2018), las dos posturas extremas y polares que dominaron el campo explicativo del fenómeno postulaban una relación unidireccional entre ambos términos, aunque opuesta.

En un caso, la migración constriñe el desarrollo, mientras que en otro lo fomenta: *a)* en el primero, la relación es negativa, la migración calificada se concibe como una “fuga de cerebros” (*brain drain*) que constriñe el desarrollo de los países de origen al perder los recursos que han sido invertidos en su educación y debilitar la masa crítica de conocimiento, al tiempo que repercute en el crecimiento económico de los países emisores profundizando el subdesarrollo, incrementando las desigualdades y perpetuando el atraso; *b)* en el segundo caso, la relación es positiva, parte de una visión optimista al sostener que –bajo ciertas circunstancias– la concepción de pérdida se convertiría en ganancia (*brain gain*) al generar un proceso impulsor del desarrollo a partir de la transferencia, intercambio y circulación de conocimientos, el envío de remesas, el retorno de trabajadores con sus habilidades, así como programas de estímulos a la formación de capital humano basados en la cooperación de las diásporas con las sociedades de origen, etcétera.

La fortaleza del vínculo entre migración y desarrollo, la cual ha permeado insistente y persistentemente las explicaciones otorgadas a la movilidad de las personas más educadas, ha propiciado que el papel de la migración y de la persona migrante como agente del desarrollo haya subsistido hasta la actualidad. Las explicaciones destacan una creciente “batalla por el talento”, en la que se ven inmersas corporaciones transnacionales y Estados nación (Findlay, 1990; Salt, 1992). Esto ha generado la concepción de un estereotipo de persona migrante que permea las interpretaciones del fenómeno: se trata de una persona asumida como hombre exitoso que se mueve por circuitos privilegiados, eligiendo entre una diversidad de opciones que ofrece el “mercado global de talentos”. Esa visión estereotípica de una migración sumamente privilegiada supone que se trata de una élite transnacional hipermóvil, la cual circula

libremente por el mundo sin ningún tipo de barreras ni dificultades. Esta visión no sólo la asumen algunas voces desde la academia, sino desde las miradas teóricas mismas, las cuales raramente incorporan elementos que permitan evidenciar las dificultades que esta población también enfrenta en la migración, e incluso forma parte del discurso político y económico de los países de destino, pero principalmente de los lugares de salida de esta población.

Sin embargo, los hallazgos empíricos han dado pruebas opuestas a estos supuestos: en primer lugar –y al menos para ciertos contextos– debemos desterrar el hecho de que sea una migración masculinizada; es más, en el caso específico de la migración mexicana calificada hacia Estados Unidos, se trata de una corriente que ha adquirido tintes feminizados. En segundo lugar –y como se ha visto–, el tipo de sectores en los que se inserta esta población, en particular la mexicana, no necesariamente es en los sectores VIP de la fuerza de trabajo, en la de los “mejores y los más brillantes”, generalmente localizada en las actividades STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, por sus siglas en inglés), sino en otros sectores, incluido el de la academia, en los que no necesariamente opera la “batalla por el talento”. Y, en particular, hay un claro sesgo de género en el que las mujeres tienen menor presencia que sus pares hombres en esas actividades. En tercer lugar, al contrario de lo que se supone, la migración calificada de personas mexicanas en Estados Unidos ha evidenciado tiempos de estancias largos, incluso mayores a los de la población migrante en general. Encontramos que, en promedio, esta población lleva residiendo más de veinte años (Gandini y Lozano, 2010), por lo que al grueso de este colectivo, más que la movilidad, lo caracteriza la estabilidad y el asentamiento. En cuarto lugar, fruto del incremento del nivel educativo promedio de la población mexicana experimentado fundamentalmente en las últimas décadas –específicamente en el caso de las mujeres– (Gandini y Lozano, 2010), la población con niveles educativos terciarios no se sitúa exclusivamente en un sector social alto, sino que se ha extendido a diversas capas sociales, especialmente a las medias. De manera que, más que una élite transnacional, se trata en gran medida de una migración de clase media, cuya decisión de moverse no sólo se basa en las dinámicas globales y cálculos económicos, sino también en el nivel de vida, las prácticas de consumo, la oferta cultural, entre otros (Grioleit-Richter, 2017), tal como lo muestra Vázquez-Maggio (2013) en su investigación sobre migrantes mexicanos calificados en Australia y en Estados Unidos (2017).

En quinto lugar, si bien es cierto que precisamente por el capital social y cultural, e incluso cierto capital económico del que esta población dispone, la facilidad para moverse es comparativamente mejor que la de las personas migrantes de baja y media calificación (Alarcón, 2007), ello no necesariamente significa que dispongan de los permisos ad hoc. En exploraciones de trabajo de campo realizadas por la autora,

así como por varios estudiantes y colegas (Ramírez y Tigau, 2018; Rosales, 2014), hemos documentado que, en ocasiones, el ingreso a Estados Unidos se da a través de una visa de turista –la cual con frecuencia disponen–, lo que significa que, si bien entran al país vecino con un permiso migratorio, no siempre son poseedores del correspondiente para trabajar. Pasar de un permiso de ingreso (o de estancia) a uno de trabajo no es sencillo, de manera que con frecuencia devienen irregulares. Tal situación es documentada por Rosales (2014), al analizar el caso de enfermeras mexicanas en Estados Unidos. La autora identifica dos caminos para ellas: las que programan su migración a través de un intermediario, que no sólo facilita los papeles de ingreso y estancia, sino también el reconocimiento de sus credenciales educativas, y las que migran de manera “independiente”, para quienes la condición de irregularidad es un destino frecuente.

Las visas que dispone Estados Unidos para la población migrante calificada son la H-1B, E-2, EB-5 y TN, que aunque no en todos los casos son específicamente para la fuerza de trabajo calificada, sí privilegian ese requisito (Alarcón, 2016; Salamanca, 2018). Sin embargo, al observar la cantidad de visas otorgadas por año en esas categorías, cabe afirmar que no alcanzan a cubrir las personas calificadas que ingresan cada año. Por ejemplo, a través de una estimación indirecta a partir de los datos de la American Community Survey (ACS), puede suponerse que, de 2014 a 2015, se incrementaron en 40 418 las personas mexicanas calificadas residentes en Estados Unidos (de las cuales el 52.1 por ciento fueron mujeres). Sin embargo, de acuerdo con los datos del Yearbook of Immigration Statistics que publica cada año el U. S. Department of Homeland Security, en 2015 solamente 6479 personas mexicanas fueron admitidas por razones de empleo (el 4.1 por ciento del total de la población mexicana admitida ese año), mientras que el mayor número de admitidos fue por ser parientes directos (el 61.67 por ciento), ya que no hay restricción numérica para esta categoría de visas (Alarcón, 2016), o por reunificación familiar (el 26.2 por ciento).

En síntesis, lo que se desprende de la contrastación entre ciertos supuestos y la evidencia empírica es la prevalencia de la construcción académica y social de un sujeto estigmatizado y estilizado que, como consecuencia, conlleva a la concepción de una población asumida como homogénea. Sin embargo, el conjunto de trabajos de corte empírico que componen el campo de estudio han demostrado, entre otras, dos cosas: que la migración calificada es diversa y que, en gran medida –en particular cuando se estudia a quienes tienen licenciatura, mas no posgrado– las dinámicas y patrones se asemejan a los que presenta la migración general o no calificada (Gandini y Lozano, 2010; Gandini y Ramírez, 2016).

De lo expuesto hasta aquí, pareciera que existe una barrera para que no se incorporara la perspectiva de género –que tanto ha contribuido al entendimiento de los

movimientos de población– a este fenómeno específico, ha sido la defensa –explícita o implícita– de la premisa de que se trata de una expresión de la migración “diferente”. Esto evidencia la aceptación de un supuesto, que el hecho de que las personas migrantes posean un determinado atributo –un nivel educativo específico, por ejemplo– las coloca en una situación distinta al resto de la población migrante, y por ello quedarían excluidas de otro tipo de afectaciones, las cuales con frecuencia estudiamos en otro tipo de personas migrantes.

LA MIGRACIÓN “CALIFICADA”: NOCIÓN, DEFINICIÓN Y CONSECUENCIAS ANALÍTICAS

La concepción de quién es considerada persona migrante calificada imprime otros sesgos de género. Dos aspectos merecen resaltarse: el primero tiene que ver con la definición de migración calificada. Con relativa frecuencia, en las investigaciones sobre migración calificada se requiere una más o menos extensa discusión o aclaración sobre qué se entiende por aquella (Gandini y Lozano, 2010; Calva, 2014; Gaspar, 2015; Amaro, 2016). Lo anterior da cuenta del relativo poco consenso existente, al menos en el terreno conceptual, pues ciertamente hay un consenso mayor respecto de su aproximación empírica. Al hablar de este tipo de migración, se alude a las personas con ciertas habilidades, conocimientos y capacidades, por lo que, contar con al menos nivel educativo terciario (licenciatura), o más, es la estrategia más común para delimitar a esta población.

Otros criterios que se utilizan se relacionan con el tipo de ocupación o con el nivel de salario alcanzado. Un debate válido que aquí no se abordará es el referente a las personas cuyas habilidades no tienen necesariamente un correlato con el nivel de educación formal (como algunos artistas, deportistas, entre otros), por lo que quienes dedican atención a esta población suelen hablar de “talentos” para adoptar una definición más inclusiva.

De lo dicho hasta aquí, se desprende que, en realidad, denominamos como calificadas a personas con cierto nivel educativo, es decir, utilizamos el término “calificación” como sinónimo de “educación”. En estricto sentido, deberíamos nombrarlas como “instruidas” o con nivel educativo alto. Más allá de esta necesaria precisión terminológica, una consecuencia de este criterio es que suele tener un sesgo academicista, porque, no obstante que la obtención de credenciales educativas formales en muchos casos es un requisito o un recurso para una mayor capacitación en ciertas profesiones, suele estar mucho más relacionado, en especial la obtención de posgrados, con el desarrollo de una carrera académica.

A pesar de ser la definición más comúnmente utilizada –en parte porque los datos son más fáciles de obtener y de “estandarizar” para las comparaciones–, se trata también de una definición que opaca dos situaciones: la falta de reconocimiento de las credenciales educativas y de la experiencia laboral a la que se enfrentan las personas migrantes calificadas en los destinos, por un lado; y la relación entre el nivel educativo de la persona migrante y su estatus migratorio, por el otro. Y estas dificultades tienen una clara impronta de género.

Ser calificado y ser reconocido como calificado

La primera situación tiene que ver con que, al estudiar a esta población, utilizamos el nivel educativo alcanzado como la manera de operacionalizar a dicha población. Sin embargo, generalmente no es posible “controlar” si ese nivel educativo se reconoce en el lugar de destino. En otras palabras, lo categorizamos como “migrante calificado” sin la certeza de que formal e institucionalmente está siendo reconocido como tal, si sus credenciales educativas son “válidas”.⁵

Ser calificado y ser permitido como calificado

En segundo lugar –relacionado muy estrechamente con la primera situación–, tiene que ver con el tipo de estatus migratorio que se dispone y las limitantes que conlleva para ejercer como un profesional calificado en el país de destino.

Suele haber una brecha entre el nivel educativo adquirido formalmente y su reconocimiento en los lugares de destino, así como de su estatus migratorio, dos situaciones a las que se enfrentan hombres y mujeres, aunque se ha visto que a ellas les afecta más agudamente esa situación (Isaakyan y Triandafyllidou, 2016).

Los sistemas de admisión y suministro de visas –en consonancia con las demandas de las corporaciones transnacionales y los reclutadores de “talentos”– priorizan ciertas actividades que favorecen las habilidades más “transportables”, así como la

⁵ Otro debate en la literatura respecto de si una persona migrante calificada es la que adquirió su educación formal en el país de origen y posteriormente migró (Calva, 2014), o si lo es independientemente de dónde se formó. Desde mi punto de vista, adherirse a la primera definición supone adscribirse al paradigma de la “fuga de cerebros”, ya que sólo resulta pertinente considerar su educación porque “se perdió” de la población de origen; mientras que si obtuvo su formación fuera, no es relevante. Mi postura es que la situación de calificado (o educado) refiere a un atributo de la persona migrante (como otros: mujer, irregular, etc.) y que no puede “ponerse o quitarse” en función del lugar de formación. Distinto es el uso, la interpretación y las consecuencias que conlleva haber obtenido el título en el país de origen o en otro lugar para fines analíticos.

experiencia laboral no situada contextualmente, actividades no reguladas institucionalmente por los países (Mollard y Sanober, 2012). Esto se ha estudiado en la literatura especializada como transferibilidad de las habilidades o portabilidad de las credenciales educativas o del capital humano (Salami y Nelson, 2014), la cual está sujeta en gran medida a requerimientos y restricciones institucionales de las sociedades de acogida.

Aquella priorización favorece particularmente las actividades STEM, las cuales constituyen un sector fundamental en los procesos de innovación e incremento de la productividad, al tiempo que dichas actividades están ligadas con nuevas ideas, tecnologías, empresas e industrias. Se trata, no obstante, de ocupaciones caracterizadas por una marcada masculinización. Mientras las mujeres calificadas, por su parte, y en concordancia con lo que se ha evidenciado en la migración femenina en general, predominan en los circuitos del “care work”. Tal como se presentó en el segundo apartado de este trabajo, efectivamente, las mujeres migrantes mexicanas calificadas tienen menor presencia en las actividades STEM y mayor en las de servicios sociales y personales. De manera que las políticas de reclutamiento de esta fuerza de trabajo que promueven la movilidad internacional de ciertas ocupaciones por caminos con alfombra roja, las masculinizadas ocupaciones STEM dominan este campo, y confinan a las mujeres calificadas a otros circuitos de precariedad y posiciones débiles en el mercado de trabajo, particularmente a partir del sistema de visado.

Los análisis de caso de la literatura son muy ilustrativos; para evidenciar las dinámicas de los hombres calificados, se ha estudiado Silicon Valley (en profesiones de ingenieros, programadores, especialistas en informática) (Carrión, 2014), la referencia por antonomasia de la migración calificada femenina es el caso de las enfermeras (Rosales y Hualde, 2017). En pocas palabras, en el ámbito de las personas migrantes calificadas, la afectación de las discrepancias de género está claramente presente y se expresa en mecanismos de discriminación y segregación.

También se mencionó con anticipación que una de las categorías de mayor peso en el sistema de admisión de personas mexicanas a Estados Unidos es la reunificación familiar o el vínculo directo. Si el sistema de admisión favorece actividades transferibles y masculinizadas, a raíz de una amplia porción de mujeres en pareja con hombres, suele ingresar a través de esas categorías de visa, suministradas a partir de la contratación de sus cónyuges. Esto se ve favorecido por la importancia de la homogamia educativa en estas parejas (Amaro, 2016), es decir, la mayoría de las personas calificadas se emparejan con personas calificadas también.

Las dificultades en el reconocimiento de las habilidades y en la consecución de un estatus migratorio habilitante se evidencian en el estudio de Rosales y Hualde (2017) sobre las enfermeras. Como ya se comentó, las posibilidades de inserción laboral, acorde

a su formación, está fuertemente relacionada con la disposición de capital para contratar a un intermediario que facilite los papeles para el reconocimiento del título habilitante y de la obtención del permiso de trabajo, así como de la destreza adecuada en el inglés para realizar el examen correspondiente que las habilite como enfermeras registradas (*registered nurses*). Cuando esto no ocurre, como se demuestra con frecuencia en el estudio de las enfermeras mexicanas, se insertan en categorías ocupacionales inferiores, por lo que en realidad se trata de *hidden nurses* (enfermeras ocultas).

ENTRE LA CALIFICACIÓN Y LA DESCALIFICACIÓN

Uno de los temas más frecuentes en las investigaciones sobre migración calificada ha sido el tema del desperdicio formativo o *brain waste* (Matto *et al.*, 2008). El interés detrás de este análisis radica en identificar de qué manera se aprovechan o no las capacidades de las personas migrantes en el mercado de trabajo. Los hallazgos coinciden en mostrar que existe un considerable desperdicio, expresado en el porcentaje de personas insertas en ocupaciones con niveles de calificación que no requieren de sus niveles educativos. El fenómeno de la descualificación puede verse desde diferentes ópticas (Siar, 2013):

- 1) Como una etapa de transición que les toma a los migrantes adaptarse a las “normas” del país de acogida (Jasso *et al.*, 2002).
- 2) Como una forma de llenar la escasez de mano de obra en el mercado secundario por la explotación del trabajo de enclave económico de un país receptor (Piore, 1979).
- 3) Como una forma de discriminación institucionalizada (Bauder, 2003). Los factores más usuales para explicar esa situación aluden a características de los mercados de trabajo y a aspectos de discriminación, basados en la condición de migración y nacionalidad.

Aunque este fenómeno no afecta exclusivamente a las mujeres, la evidencia empírica y teórica muestran que ellas son más propensas a sufrir una minusvaloración de sus capacidades en las sociedades de llegada (Koffman, 2012; Isaakyan y Triandafyllidou, 2016), debido a que con frecuencia realizan trabajos para los cuales están sobrecalificadas (Siar, 2013), como en el ejemplo de las enfermeras. Esto es así por la persistencia de estereotipos de género, de lo cual no están exentas por tener ciertas credenciales educativas, relacionados con la existencia y reproducción de nichos laborales estigmatizados con aspectos institucionales que limitan su participación y

movilidad en el mercado laboral –como los regímenes de migración y las políticas de reclutamiento a los que ya se ha aludido–, así como con la reproducción de prácticas discriminantes y determinantes de género por parte de los empleadores.

Este proceso de *deskilling* también se produce porque el sistema de evaluación de capacidades está “construido ideológicamente” con algunas competencias definidas como habilidades o capacidades, mientras que otras se excluyen de la definición, principalmente sobre la base de estereotipos de género (Mollard y Sanober, 2012).

El trabajo de Cuban (2012) sobre mujeres calificadas en Reino Unido evidencia que los empleadores, a pesar de que saben que las mujeres migrantes se encuentran subempleadas, no promueven sus ascensos en la estructura ocupacional. De manera que la existencia y reproducción de nichos estigmatizados es un aspecto central para comprender, en primer lugar, la salida de sus contextos de origen de las mujeres calificadas y, en segundo lugar, las dificultades que enfrentan en los mercados receptores. La movilidad calificada tiene, entonces, su propio sesgo de género (Koffman, 2000, 2013; Raghuram, 2012) que debe atenderse e incorporarse en las perspectivas para su interpretación.

CONCLUSIONES

Una de las manifestaciones más importantes de la movilidad internacional de personas en las últimas tres décadas ha sido la migración de mujeres calificadas, particularmente de mexicanas que han migrado a Estados Unidos. Su importancia reside no sólo en su crecimiento, sino en que –incluso en el periodo de la crisis económico-financiera–, lo ha hecho en mayor medida que sus pares hombres y que las mujeres de baja y media calificación. Sin embargo, esta manifestación no siempre significa mayor libertad, autonomía ni independencia. En otras palabras, así como algunas investigaciones han encontrado experiencias de mujeres calificadas, para quienes el proceso de migración y autodependencia económica les brindó la oportunidad de afirmar su independencia y redefinir los roles y percepciones (Pande, 2018), en otros casos –varios ya mencionados a lo largo de este trabajo– esta migración está envuelta en procesos de segregación y segmentación, en la que el sesgo de género adquiere manifestaciones específicas a este perfil de población. Es decir, tal como se ha discutido en trabajos más generales sobre migración y desarrollo, los efectos suelen no ser únicos, sino más bien heterogéneos (De Hass, 2010) y dependen de la combinación del contexto y su estructura de oportunidades, junto a la agencia de las personas migrantes. De manera que este artículo no intenta invalidar ni cuestionar los trabajos que han demostrado cómo la migración ha tenido un papel de empoderamiento en las

mujeres, sino que quiere enfatizar –como ya muchos de esos trabajos lo hicieron– que los efectos no son únicos ni operan en una única dirección.

La premisa de que la migración calificada es una manifestación de la movilidad de la población internacional distinta ha contribuido a la invisibilidad de las mujeres en esta expresión de las movilidades contemporáneas. La definición misma, basada en criterios netamente educativos, la masculinización y segregación de nichos laborales, los factores institucionales del sistema de migración, los mecanismos de reclutamiento y asignación de visados son, entre otros, aspectos no analizados por la literatura, los cuales han reforzado la invisibilidad de las mujeres migrantes calificadas.

Un primer paso necesario para romper con una mirada que privilegia la modelación de un sujeto social estilizado y privilegiado es cuestionar dos supuestos prevalentes en la literatura: la homogeneidad y la inmunidad de este tipo de personas migrantes. Adoptar una perspectiva analítica más amplia permitirá dar cuenta de que no se trata sólo de agentes económicos impelidos por lo laboral o profesional, sino que su movilidad también está motivada por distintos dominios de la vida que, a su vez, moldean el propio proyecto migratorio; permitirá comprender también que deben estudiarse los motivos o causales de las personas migrantes calificadas, quienes pueden ser, al mismo tiempo, personas migrantes forzadas, irregulares, refugiadas, etc. La condición de calificado o educado no es un salvoconducto que exima a las personas de otras situaciones que comparten con las demás personas migrantes: motivos, estatus migratorio, etc. En síntesis, un sujeto de estudio tan estilizado no permite dar cuenta verdaderamente de su complejidad y diversidad.

Un segundo paso implica desmontar el estudio de la migración calificada desde el abordaje exclusivo del paradigma del binomio migración-desarrollo, que ha encaillado su visión y propiciado el tipo de sesgos señalados en este artículo. En tercer lugar, un paso necesario para la incorporación de la perspectiva de género es el establecimiento de puentes entre las propuestas teóricas para el entendimiento de la migración en general que ya lo han hecho. Se trata de puentes que permitan la incorporación de elementos analíticos y teóricos que coadyuven en la comprensión del impacto específico sobre las mujeres migrantes calificadas fenómenos ya conocidos, posiblemente más tradicionales, con nuevas expresiones o situaciones detonadas por coyunturas o contextos específicos.

Hay una relevante agenda de investigación sobre la migración calificada femenina, poco explorada y ávida de ser analizada. Varios de los elementos que aquella contiene se han mencionado en este trabajo. Lo que resta es romper con los supuestos que dominaron el campo y abordarlos.

FUENTES

ALARCÓN, RAFAEL

- 2016 “Los mexicanos con estudios universitarios y el debate sobre el sistema de admisión de inmigrantes calificados en Estados Unidos”, *Norteamérica*, vol. 11, no. 1, pp. 131-157.
- 2007 “The Free Circulation of Skilled Migrants in North America”, en Antoine Pécoud y Paul de Guchteneire, eds., *Migration Without Borders. Essays on the Free Movement of People, París*, Nueva York, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO)/Berhahn Books.

AMARO, M.

- 2016 “De la ilusión de la calificación al desencanto de la ocupación: un análisis integral de la devaluación del trabajo de hombres y mujeres migrantes calificados de México y Estados Unidos”, tesis de maestría, México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso).

ARAGONÉS, ANA MARÍA y UBERTO SALGADO

- 2014 “¿Competencia internacional por la migración altamente calificada?”, *Comercio Exterior*, vol. 64, no. 2, marzo-abril, pp. 18-26.

ARIZA, MARINA

- 2000 *Ya no soy la que dejé atrás... Mujeres migrantes en República Dominicana*, México, IIS, UNAM/Plaza y Valdés.

ÁVILA, JOSÉ LUIS

- 2015 “Highly Skilled Mexican Women Migrants to the United States”, *Voices of Mexico*, no. 99, pp. 107-110.

BAUDER, HARALD

- 2003 “‘Brain Abuse’ or the Devaluation of Immigrant Labour in Canada”, *Antipode*, vol. 35, no. 4.

CALVA, LUIS ENRIQUE

- 2015 “Increasing Numbers of Qualified Mexican Women in the United States”, *Voices of Mexico*, no. 99, pp. 110-115.
- 2014 “La migración calificada de mexicanos a Estados Unidos y su inserción al mercado laboral”, tesis de doctorado, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.

CARRIÓN, V.

- 2014 “La migración de ingenieros mexicanos a Estados Unidos: un análisis de trayectorias profesionales”, tesis de doctorado, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.

CERVANTES, MARIO y DOMINIQUE GUELLEC

- 2002 “The Brain Drain: Old Myths, New Realities (Brain Drain)”, *OECD Observer* (enero), pp. 40+, Academic OneFile, en <<https://link.galegroup.com/apps/doc/A85012950/AONE?u=googlescholar&sid=AONE&xid=b7b7f6a3>>.

CUBAN, S.

- 2012 “‘I Don’t Want To Be Stuck as a Career’: The Effects of Deskilling on the Livelihoods and Opportunities of Migrant Care Workers in England”, en B. Mollard y S. Umar, eds., *Crushed Hopes: Underemployment and Deskilling among Skilled Migrant Women*, Ginebra, IOM.

DELGADO, RAÚL

- 2014 “A Critical Overview of Migration and Development: The Latin American Challenge”, *The Annual Review of Sociology*, vol. 40, pp. 643-663.

DUMITRU, SPERANTA

- 2014 From ‘Brain Drain’ to ‘Care Drain’: Women’s Labor Migration and Methodological Sexism, *Editorial Board*, vol. 47, pp. 203-212, en <<https://doi.org/10.1016/j.wsif.2014.06.006>>.

FINDLAY, A.

- 1990 “A Migration Channels Approach to the Study of High Level Manpower Movements: A Theoretical Perspective”, *International Migration*, vol. 28, no. 1, en <<https://doi.org/10.1111/j.1468-2435.1990.tb00132.x>>.

GANDINI, LUCIANA

- 2018 “Migración calificada, desarrollo... y derechos. ¿La incógnita de la ecuación?”, *Iztapalapa: Revista de Ciencias Sociales y humanidades*, vol. 84, enero-junio.
- 2015 “Calificados: ¿informales y precarizados? Un análisis comparado de las condiciones laborales pre y post crisis de los mexicanos con posgrado en Estados Unidos”, en Gabriela Reíos Granados, coord., *Derecho y economía informal. Retos de política pública del Estado mexicano*, México, UNAM/Tirant lo Blanch.

GANDINI, LUCIANA y FERNANDO LOZANO

- 2015 "The Effects of the Crisis on Occupational Segregation of Skilled Migrants from Latin America and the Caribbean in the United States, 2006-2012", *Population Space and Place*, pp. 1-16, en <<http://dx.doi.org/10.1002/psp.1909>>.
- 2010 *Migrantes calificados de América Latina y el Caribe, ¿capacidades desaprovechadas?*, México, CRIM, UNAM.

GANDINI, LUCIANA y TELÉSFORO RAMÍREZ

- 2016 "Trabajadoras calificadas: las mujeres mexicanas en el mercado de trabajo estadounidense en perspectiva comparada", *Revista Latinoamericana de Población*, vol. 10, no. 19, julio-diciembre, pp. 33-56, en <<http://www.redalyc.org/pdf/3238/323849595003.pdf>>.

GASPAR OLVERA, SELENE

- 2015 "¿Estudiar para emigrar o emigrar para estudiar? Procesos de integración de los inmigrantes mexicanos calificados en Estados Unidos", tesis de maestría, México, CRIM, UNAM, en <<http://132.248.9.195/ptd2016/mayo/0744369/Index.html>>.

GRIGOLEIT-RICHTER, GRIT

- 2017 "Highly Skilled and Highly Mobile? Examining Gendered and Ethnicised Labour Market Conditions for Migrant Women in STEM Professions in Germany", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 43, no. 16, pp. 2738-2755, en <<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1369183X.2017.1314597?scroll=top&needAccess=true>>.

HAAS, HEIN DE

- 2010 "Migration and Development: A Theoretical Perspective", *International Migration Review*, vol. 44, no. 1, pp. 227-264.

IREDALE, ROBYN

- 1999 "The Need to Import Skilled Personnel: Factors Favouring and Hindering its International Mobility", *International Migration*, vol. 37, no. 1, en <<https://doi.org/10.1111/1468-2435.00067>>.

ISAAKYAN, IRINA y ANNA TRIANDAFYLIDOU

- 2016 *High Skill Migration and Recession*, Nueva York, Palgrave Macmillan.

JASSO, GUILLERMINA, MARK R. ROSENZWEIG y P. SMITH JAMES

2002 "The Earnings of U.S. Immigrants: World Skill Prices, Skill Transferability and Selectivity", *EconWPA, Labor and Demography*, pp. 1-41.

KASNAUSKIENE, GINDRA y AGNE BUDVYTYTE

2013 "Economic Challenges of Brain Circulation: The Small Country Case", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 4, no. 9, pp. 740-747, DOI: 10.5901/mjss.2013.v4n9p740.

KOFMAN, ELEONORE

2013 "Towards a Gendered Evaluation of (Highly) Skilled Immigration Policies in Europe", *International Migration*, vol. 52, no. 3, pp. 116-128.

2012 "Gender and Skilled Migration in Europe", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 30, no. 1.

2000 "The Invisibility of Skilled Female Migrants and Gender Relations in Studies of Skilled Migration in Europe", *International Journal of Population Geography*, vol. 6, no. 1, pp. 45-59.

KOFMAN, E. y P. RAGHURAM

2006 "Gender and Global Labour Migrations: Incorporating Skilled Workers", *Antipode*, vol. 38, no. 2, pp. 282-303.

LOZANO-ASCENCIO, FERNANDO y T. RAMÍREZ-GARCÍA

2015a "Obama's Immigration Executive Action and STEM Workers", *Voices of Mexico*, no. 99, pp. 99-104.

2015b "Subutilización de las capacidades de los profesionales mexicanos de las ciencias y la tecnología y su vínculo con la migración a Estados Unidos", *Notas de Población*, vol. 42, no. 101, pp. 157-186.

MARTÍNEZ PIZARRO, JORGE y ADELA PELLEGRINO

2001 *Una aproximación al diseño de políticas sobre la migración internacional calificada en América Latina*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

MATTO, AADITYA, ILEANA NEAGU y ÖZDEN CAGLAR

2008 "Brain Waste? Educated Immigrants in the U.S. Labor Market", *Journal of Development Economics*, vol. 87.

MOLLARD, BLANDINE y UMAR SANOBER

2012 *Crushed Hopes: Underemployment and Deskilling among Skilled Migrant Women*, Ginebra, International Organization for Migration, en <http://eprints.iom.int/eprints/iom/62075/1/Crushed_Hopes_3Jan2013.pdf>.

NYBERG-SØRENSEN, N., N. VAN HEAR y P. ENGBERG-PEDERSEN

2002 "The Migration-Development Nexus Evidence and Policy Options. State of the Art Overview", *International Migration*, vol. 40, no. 5.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LAS MIGRACIONES (OIM)

2018 *Informe sobre las migraciones en el mundo*, Ginebra, Organización Internacional para las Migraciones.

2016 "Migración calificada y desarrollo: desafíos para América del Sur", *Cuadernos Migratorios*, no. 7.

PANDE, AMBA

2018 "Women in Indian Diaspora: Redefining Self Between Dislocation and Relocation", en Amba Pande, ed., *Women in the Indian Diaspora*, Singapur, Springer, pp. 1-12.

PELLEGRINO, ADELA

2001 "Trends in Latin American Skilled Migration: 'Brain Drain' or 'Brain Exchange'", *Blackwell Publishers*, vol. 39, no. 5, pp. 111-132, en <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/1468-2435.00174>>.

PIORE, MICHAEL J.

1979 *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge, Cambridge University Press.

RAMÍREZ-GARCÍA, TELÉSFORO

2011 *Del precio de un sueño. Trayectorias de vida y trabajo de mujeres esposas de migrantes*, México, Porrúa.

RAMÍREZ GARCÍA, TELÉSFORO y FERNANDO LOZANO ASCENCIO

2017 "Selectividad y precariedad laboral en la migración calificada de América Latina y El Caribe, 2000-2010", *Revista Interdisciplinaria da Mobilidade Humana (Remhu)*, no. 25, enero-abril, en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=407050842007>>, consultada el 6 de diciembre de 2018.

RAMÍREZ-GARCÍA, T. y C. TIGAU

- 2018 “Mujeres mexicanas altamente calificadas en el mercado laboral estadounidense: ¿integradas o segregadas?”, *Sociedad y Economía*, no. 34, pp. 75-101, en <<https://www.doi.org/10.25100/sye.v0i34.6475>>.

RAVENSTEIN, E.G.

- 1885 “The Laws of Migration”, *Journal of the Satsical Society of London*, vol. 48, no. 2, pp. 167-235, en <<https://www.jstor.org/stable/2979181>>.

ROSALES, YETZI

- 2014 “La inmigración de enfermeras mexicanas en California. Procesos de inserción laboral dentro y fuera del sector salud”, tesis de doctorado, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte.

ROSALES MARTÍNEZ, YETZI y ALFREDO HUALDE ALFARO

- 2017 “Profesionales que emigran. Una comparación entre enfermeras e ingenieros mexicanos en Estados Unidos”, *Espiral. Estudios Sobre Estado y Sociedad*, vol. 24, no. 70, pp. 181-219.

SALAMANCA PACHECO, ELIZABETH

- 2018 “The U.S. Visa System and the Migration of High-skilled Mexican Workers into the United States: Uncertainties and Options”, *Rice University's Baker Institute for Public Policy*, Issue brief 05.03.18, <<https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/95fc246b/bi-brief-050318-mex-skilledvisa.pdf>>.

SALAMI, BUKOLA y SIOBAN NELSON

- 2014 “The Downward Occupational Mobility of Internationally Educated Nurses to Domestic Workers”, *Nursing Inquiry*, vol. 21, no. 2.

SALT, JOHN

- 1992 “Migration Processes among the Highly Skilled in Europe”, *International Migration Review*, vol. 26, 2, pp. 484-505, en <<https://doi.org/10.1177/019791839202600216>>.

SIAR, SHEILA V.

- 2013 “From Highly Skilled to Low Skilled: Revisiting the Deskilling of Migrant Labor”, Discussion Paper Series, no. 2013-30, Instituto de Estudios para el Desarrollo de Filipinas.

VÁZQUEZ-MAGGIO, MÓNICA LAURA

2013 “Migration of Mexicans to Australia”, tesis de doctorado, Sidney, School of Social Sciences, University of New South Wales, en <<http://unsworks.unsw.edu.au/fapi/datastream/unsworks:12066/SOURCE02?view=true>>.



REFLEXIONES / REFLECTIONS

APUNTES BIBLIOGRÁFICOS / BIBLIOGRAPHICAL NOTES

John Lewis Gaddis: *On Grand Strategy*
Leonardo Curzio

John Lewis Gaddis: *On Grand Strategy*

LEONARDO CURZIO*

No es frecuente encontrar libros que resuman, de manera brillante y redonda, una materia como la estrategia, ampliamente tratada en eruditos y descomunales manuales, como es el caso de autores tan reconocidos como Freedman, Luttwak o Paret. Gaddis ha conseguido la proeza de extraer, en un texto breve y asequible, la esencia de los grandes dilemas de la estrategia.

En efecto, el libro es ágil y disfrutable, incluso para lectores no especializados; refleja un conocimiento profundo de la temática abordada, cosa que se da por descontada en el gran historiador de la guerra fría y, además, condensa amplias horas de lectura, reflexión e interacción con académicos y tomadores de decisión. Es, por añadidura, un texto elegante con una singular sensibilidad literaria que aparece en múltiples y oportunas citas de Shakespeare, Scott Fitzgerald y otros gigantes de la literatura. Por supuesto, el libro sigue –con rigor pedagógico– una secuencia que conecta a Jerjes con Franklin D. Roosevelt y está articulado en torno a los grandes exponentes del pensamiento estratégico. Desde Heródoto hasta Tucídides, pasa revista a Maquiavelo y San Agustín, Tolstoi y Clausewitz y, presidiendo de toda la reflexión, el colosal y cada vez más valorado historiador del pensamiento político: Isaiah Berlin.

De Berlín, el autor retoma el muy conocido ensayo sobre la zorra y el erizo. El texto de Berlin, como es sabido, abre con una cita del poeta griego Arquíloco que dice: “La zorra sabe muchas cosas, pero el erizo sabe una importante”. La diferencia esencial entre los dos animales refleja también la forma en que los humanos pueden razonar y comportarse ante un entorno agresivo e incierto. El zorro es sagaz y puede prever

* Investigador, Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), Universidad Nacional Autónoma de México (unam), <leonardocurzio@gmail.com>.

distintas reacciones, tiende a confiar en su habilidad y astucia para lidiar con un entorno amenazante. Por el contrario, el erizo sólo sabe replegarse sobre sí mismo ante cualquier circunstancia, pero lo hace muy bien, y tiene la certeza de que su reacción será eficaz. Los zorros son creativos y los erizos reactivos, igual que los líderes políticos o responsables de operar y tomar decisiones, que tienden a desplegarse audazmente o a encastillarse según sea su proclividad. De esta manera, la predictibilidad del comportamiento puede minar la creatividad (y la innovación) del tomador de decisiones en un entorno incierto y cambiante. El erizo tiende a ser más conservador porque ha aprendido lo básico; no requiere, por lo tanto, fomentar la colaboración o reforzar disciplinas creativas para alcanzar nuevas metas. Él sabe lo que tiene que hacer y lo hace de forma instintiva.

Los zorros, por el contrario, confían en sus predicciones. Son proclives incluso a sobrevalorar su intuición porque son capaces de procesar distintas fuentes de información y esbozar una composición del lugar con rapidez, cosa que les permite evaluar sus opciones en un entorno inestable y amenazante.

Los zorros son creativos y los erizos reactivos, igual que los líderes políticos o responsables de operar y tomar decisiones.

Cada uno de los dos animales tiende a confiar en su habilidad innata, pues en el pasado han salido airoso de complicados lances. Sin embargo, también han encontrado escollos, los erizos buscan siempre actuar en función de sus prejuicios pensando en que todo evento será igual que el anterior y, en cualquier caso, la respuesta debe replegarse, como lo hizo Kutúzov frente al avance de la hasta entonces imbatible *grande armée*, pero hay otras circunstancias en las que el repliegue condena a la intrascendencia.

Por supuesto que hay variantes, matices y formas alternas de comportarse. Casi todos los líderes tienden a actuar de una manera u otra porque saben que lo único que no pueden hacer es paralizarse y, por consiguiente, pueden optar por un examen relativamente rápido del entorno y tratar de ofrecer nuevas soluciones al dilema que enfrentan o bien volver a los principios que dominan y reiterar la experiencia ancestral. En política exterior, el comportamiento del erizo es equivalente a atenerse a los principios constitucionales de forma mecánica y no arriesgar ni evaluar que cada caso requiere una nueva estimación de las aspiraciones y los recursos disponibles.

Un punto importante en la argumentación de Gaddis es el despliegue de la sencilla (pero deslumbrante) prueba de inteligencia propuesta

por Scott Fitzgerald. Ésta permite calibrar a quienes tienen la habilidad de mantener dos ideas opuestas en su mente y conservar la capacidad de funcionar. Las mentes simples rechazan, de plano, las contradicciones, y a menudo se alteran con las disonancias que les resultan insoportables. Manejar los contrarios es una habilidad requerida para confeccionar y operar la estrategia, ya que facilita (al líder) extraer conclusiones cambiantes en el curso de la toma de decisión. No es sencillo comprender que la contradicción puede anidar en el pensamiento del estratega desde una concepción lineal y mecánica, pero lo cierto es que la mayor parte de los procesos de toma de decisión complejos no tienen, a diferencia de lo que ocurre con la lógica lineal, una solución fácil y evidente. Tampoco se tiene siempre toda la información –inteligencia– disponible en el momento oportuno. Esto debido a dos elementos primordiales. El primero porque la información no está disponible o porque los adversarios la esconden e incluso la alteran de manera deliberada (contrainteligencia). Si todos los líderes hubiesen dispuesto de una claridad meridiana –que es la que tenemos cuando leemos historia– sus decisiones hubiesen sido otras. Jerjes hubiese tomado otro curso de acción, Pericles lo hubiese hecho de otra manera, o cualquier otro líder que a lo largo de la historia ha tenido que enfrentar grandes decisiones en entornos nebulosos (o francamente contradictorios), sólo hubiese tenido que seguir una fórmula preestablecida y hubiese acertado.

Un aspecto crucial que Gaddis pone de relieve es el tema de la escala y lo que está en juego. Por eso se habla de la estrategia a secas y de la gran estrategia. Otra reflexión importante (que preside toda la obra) es aquella que tiene que ver con los recursos disponibles en cada país en un momento específico y la forma en que ese país se percibe a sí mismo, (la confianza o inseguridad) que varía en cada contexto diferente de la historia. Hay países o imperios que han decidido, a lo largo de la historia, edificar muros y, en cada caso, el debate es si esas murallas tienen un carácter ofensivo o defensivo, y eso, en última instancia, depende de la autopercepción que se tenga. Cuando flaquea la confianza en el propio poderío, incrementa la voluntad de amurallar el territorio. La tentación es milenaria, y el autor bucea en las profundidades de la historia para traer a colación paralelismos inquietantes. Los atenienses, por ejemplo, pretendían construir muros para salvar su territorio y conservar su poderío naval, mientras que los espartanos conseguían la seguridad con una ausencia completa de muros porque su ejército era el más poderoso de Grecia y,

Hay países
o imperios que
han decidido
edificar muros,
y el debate es
si esas murallas
tienen un carácter
ofensivo o
defensivo.

en consecuencia, era capaz de disuadir a cualquier otro de atacar. Esparta confiaba en sus capacidades; Pericles envejecía y su inseguridad la transmitía a su pueblo. Estados Unidos, en su lento declinar, acaricia la idea de la muralla con un presidente de edad avanzada.

Lo que la gran estrategia plantea es alinear las (potencialmente ilimitadas) capacidades de generar aspiraciones, con las (limitadas) capacidades que todo país tiene en un momento de su historia.

La estrategia, en definitiva, depende de un entorno cambiante que tome en cuenta el tiempo, el espacio y la escala, y obliga (al tomador de decisiones) a acompañar los objetivos con los medios disponibles. Un gran líder es capaz de cultivar grandes aspiraciones en el alma de su pueblo, pero si no desarrolla capacidades para conseguirlas, se convierte en un demagogo (o en un fracasado) en el mediano plazo. Mantener los pies en la tierra y evaluar en todo momento lo que se tiene es el ejercicio de pragmatismo básico que explica por qué una estrategia se impone sobre la otra. El estratega es, en esencia, un pragmático que juega con las opciones disponibles y las combina con sus aspiraciones.

Lo que la gran estrategia plantea es, en resumen, alinear las (potencialmente ilimitadas) capacidades de generar aspiraciones, con las (terrenalmente limitadas) capacidades que todo país tiene en un momento determinado de su historia. No hay posibilidad de tener una estrategia sostenible, duradera y eficaz, si no se conectan estos dos extremos.

Por otra parte, la revisión de la obra de Sun Tzu es una escala inevitable en un libro sobre estrategia. La célebre compilación de preceptos, recomendaciones y aforismos, le han dado al texto chino una notoriedad y ubicuidad totales. De las muchas recomendaciones que pueden espiarse de *El arte de la guerra*, figura aquella de que ésta última es un asunto vital y, por tanto, nunca debes ir a la misma sin reflexiones profundas. Sun Tzu puede ser trivial o profundo, según el plano de lectura que uno tenga. Por ejemplo, cuando dice que el ejército tiene la forma del agua y que en cuanto encuentra un punto débil puede avanzar sin resistencia, el razonamiento y la metáfora nos deslumbra, pero no nos dice cómo encontrar el punto débil. Sin embargo, lo que nos deja claro es que, cuando una idea simple se interconecta con otras igualmente simples, el entramado empieza a desarrollar una complejidad potencialmente infinita. Como miles de hilos entrelazados se convierten en una alfombra.

El libro tiene un muy jugoso capítulo de historia romana en el que dos asuntos fundamentales son revisados minuciosamente. El primero, es el arte de maniobrar para conseguir un objetivo. La política tiene sus tiempos y habilidades. Gaddis estudia las virtudes del navegante, quien sabe usar los vientos a su favor y puede recorrer grandes distancias; en

contraste, el horticultor, más cercano al político (como oficio), no se mueve con celeridad, pero sabe usar el tiempo para que las plantas crezcan y den fruto. En la descripción de la vida de Augusto recuerda que un príncipe puede heredar, en un día, un reino o un imperio, pero le llevará toda su vida dominar el arte del mando y la paciencia necesaria para hacerlo perdurar. La longevidad de los imperios nunca es un asunto automático, sino, por el contrario, un arte que se debe cultivar, a veces con contradicciones aparentes y en otras combinando opuestos o mezclando culturas para obtener frutos más jugosos y resilientes. La grandeza también hay que cultivarla para conseguir proyectar así el mando en una trayectoria ascendente, y así coronar la trayectoria como Augusto, quien recibió una Roma hecha en barro y heredó a sus sucesores una Roma marmórea.

Otros dos capítulos del libro se centran en dos mancuernas muy relevantes que merecen una revisión puntual. Una es San Agustín, el prototipo del erizo, que nunca estuvo a gusto con las contradicciones, y la otra es Maquiavelo, el zorro, quien entendía que la rigidez moral impedía, a quien ostenta el mando, ejercerlo con naturalidad y ligereza. A partir de estas dos figuras intelectuales o pivotes –como él los llama, es decir, puntos de inflexión– de la historia del pensamiento político, el autor desarrolla una lectura cuidadosa de la reina Isabel y de Felipe II.

Un príncipe debe gobernar con flexibilidad y balancear opiniones y contradicciones, además, debe optar por una amplia paleta de opciones que van desde eliminar a un adversario, hasta mezclarse con él. Todo estratega debe recordar que en una guerra siempre hay un costo (casi nunca insignificante) para las partes en conflicto, por eso debe sopesar con enorme cuidado que el objetivo a perseguir no supere el costo en el que incurre aquel que organiza la guerra. El estadista (o el príncipe) enfrenta siempre los dilemas de los intereses superiores y los males menores. Hay ocasiones en las que convivir con el mal menor es mejor que ir a una guerra destructiva, o bien entender que, en muchas ocasiones, las fuerzas de la historia son infinitamente más potentes que las decisiones de un líder catapultado por la voluntad de un pueblo enardecido que clama venganza. El buen estratega sabe que las batallas debilitan a las dos partes en litigio y los príncipes deben valorar si pueden tener “puntos culminantes” que cambien la correlación de fuerzas o bien, en el mismo esfuerzo, el atacante puede perder su propia fuerza, como paradójicamente sucedió con la campaña napoleónica en Rusia, donde los franceses se derrotaron por extenuarse a ellos mismos. Llevar a la guerra a un pueblo supone

La longevidad de los imperios nunca es un asunto automático, sino un arte que se debe cultivar combinando opuestos o mezclando culturas para obtener frutos más jugosos y resilientes.

superar el instinto natural de *homo sapiens* de resistirse a morir, y persuadirlo de que morir por la patria (o por el rey) vale la pena; por eso el rey debe pensar muy bien sus opciones cuando confronta los dilemas de la planeación y la fricción, la fuerza y la política, el amor y el odio. Esos son los grandes dilemas de la estrategia que retoma en capítulos posteriores comentando magistralmente a Tolstoi y Clausewitz.

La estrategia nunca se aplica en terreno plano y estable, la situación es permanentemente cambiante, y se precisa una interacción fluida entre teoría y práctica.

En diferentes momentos de la historia, Gaddis ejemplifica que un príncipe debe, de la misma manera que lo hicieron grandes presidentes de Estados Unidos, balancear opiniones e incluso manejar durante algún tiempo una duplicidad que puede ser muy eficaz para cambiar equilibrios y correlaciones de fuerza en coyunturas cambiantes. La estrategia se mueve conforme se mueve el entorno variable y fluye información que valida, contextualiza, refuta o profundiza una línea de acción previamente adoptada. El peor error de un estratega es creer que todo se va a mantener estable. La variación es la norma. Una decisión cambia el propio comportamiento y el del oponente.

No siempre es fácil, para un tomador de decisión, optar por observar lo que ocurre en la realidad, abstraerse y apoyarse en teorías o capítulos previos de la historia para desplegar su estrategia. Las batallas tienen distintos momentos que debilitan física y moralmente a una de las partes. Nunca poder alguno ha tenido una línea ascendente sin interrupción. Todas las batallas (y particularmente en una democracia) suscitan valoraciones diversas, juicios encontrados y opiniones francamente discordantes que obligan a presidentes como Lincoln a tomar decisiones en contextos sumamente adversos, porque la combinación de elementos nunca es totalmente diáfana. El líder debe tener una sensibilidad ecológica y vincular la estrategia con la imaginación, a través de rápidos esbozos o croquis que permitan contemplar opciones de colaboración y conexión con otros factores que reduzcan la fricción. Otra particularidad de la estrategia es que nunca se aplica en terreno plano y estable, la situación es permanentemente cambiante y, por tanto, se precisa una interacción fluida entre teoría y práctica, entre entrenamiento e improvisación y entre el pensamiento especulativo y práctico. El estratega vive, en suma, en medio de breves momentos de calma y en la tempestad, en la que se juega su baraja completa.

Y, como toda baraja, la lista incluye cartas buenas y malas, según las circunstancias. A veces la fuerza permite conseguir más rápido un objetivo que la política, pero la política puede permitir conseguir objetivos

con menor costo humano y más duraderos; por eso la victoria no siempre es algo que pueda obtenerse en todos los frentes. Hay guerras que se ganan con un enorme costo, como la que Gran Bretaña ganó a Francia por la disputa de las Américas (la del azúcar y la nieve), la cual terminó desgajando el imperio británico y concluyó con la independencia de Estados Unidos.

Es interesante, igualmente, el tratamiento de los dilemas más clásicos de la estrategia moderna que fueron delineados por el famoso "Hinterland", el control del pivote geográfico (Mackinder) o el poderío naval (Mahan), que ha asegurado a las dos últimas potencias, es decir, Estados Unidos y Gran Bretaña, la preservación de su hegemonía.

El texto repara nuevamente en el multicitado memorándum Crowe que, como es sabido, anticipa que el ascenso prusiano en términos de poder naval y desarrollo industrial llevaría a una inevitable confrontación con la Gran Bretaña por el choque de intereses. Es apasionante releer la historia del pensamiento estratégico sabiendo lo que ocurrió no sólo por un divertimento intelectual, sino porque esa reflexión resulta absolutamente reveladora al releer los textos que recientemente han examinado el ascenso chino a la luz del eventual choque de intereses entre Estados Unidos y China. El primero es el muy comentado libro de Kissinger y el segundo, *La trampa de Tucídides* de Graham Allison.

El estudio de los grandes presidentes de Estados Unidos contempla un dilatado periodo que va desde el revalorado Quincy Jones (por cierto, Gaddis parece reprochar a Tolstoi no haberlo incluido en sus descripciones de *La guerra y la paz*) y termina con Franklin Delano Roosevelt, pasando naturalmente por Abraham Lincoln y Woodrow Wilson. No me detengo en cada uno de ellos porque finalmente el libro concluye con una amplia reflexión sobre la dirección de la historia y los eventos que controlan el curso de los acontecimientos en los que Tolstoi adquiere proporciones colosales como pensador, no sólo como literato.

El libro es, en definitiva, una referencia en la materia que será de gran utilidad para docentes e investigadores que podrán reorientar y recalibrar sus prioridades y dilemas con esta obra, breve y potente de un Gaddis que está en plena madurez intelectual.

Es apasionante releer la historia del pensamiento estratégico sabiendo lo que ocurrió no sólo por un divertimento intelectual, sino porque esa reflexión resulta absolutamente reveladora.

FUENTES

ALLISON, GRAHAM

2017 *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*, Boston, Houghton Mifflin Harcourt.

BERLIN, ISAIAH

2012 *El erizo y la zorra. Tolstoi y su visión de la historia*, Barcelona, Ediciones Península.

FREEDMAN, LAWRENCE

2013 *Strategy. A History*, Nueva York, Oxford University Press.

GADDIS, JOHN LEWIS

2018 *On Grand Strategy*, Nueva York, Penguin.

KISSINGER, HENRY

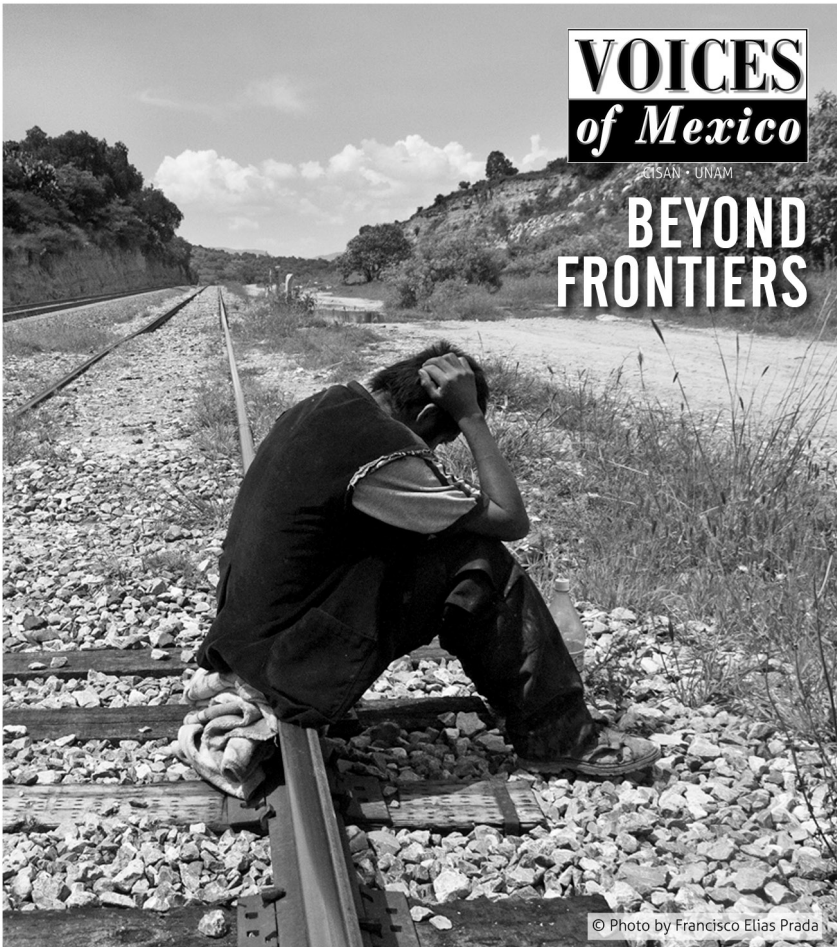
2011 *On China*, Nueva York, Penguin.

LUTTWAK, EDWARD

1987 *Strategy: The Logic of War and Peace*, Cambridge, Belknap Press/Harvard University Press.

PARET, PETER *ET AL.*, eds.

1986 *Makers of Modern Strategy from Machiavelli to the Nuclear Age*, Nueva Jersey, Princeton University Press.



VOICES
of Mexico

CISAN • UNAM

**BEYOND
FRONTIERS**

© Photo by Francisco Elias Prada

Issue 108 • Summer 2019

MAGAZINE

Published entirely in English, brings
you essays, articles and reports
about the economy, politics, the environment,
international relations and the arts.

Published three times a year

Subscriptions Mexico \$140.00 M.N. United States and Canada US\$ 30.00 dls. Other Countries US\$ 55.00 dls.

Torre II de Humanidades, piso 10, Circuito interior de Ciudad Universitaria,
Ciudad de México, C. P. 04510. Telephone (011 5255) 5623 0308, 5623 0281

voicesmx@unam.mx www.revistascisan.unam.mx/Voices/

BACK ISSUES AVAILABLE
WRITE US FOR A FREE COPY

LINEAMIENTOS DE ENTREGA DE ORIGINALES

Norteamérica es una revista semestral cuyo objetivo es publicar artículos académicos multi e interdisciplinarios sobre la región de América del Norte (México, Estados Unidos y Canadá), que:

- consideren a la región como objeto de análisis en sí mismo: su evolución, sus procesos particulares y su dinámica interna;
- analicen la realidad de cada una de las tres naciones, vinculándolas temáticamente con el resto de la región;
- realicen estudios comparativos sobre las naciones que conforman América del Norte;
- aborden la región y su inserción en el contexto internacional; y
- profundicen en los procesos mundiales y su impacto en la región.

SECCIONES

Norteamérica consta de tres secciones: “Ensayos”, “Análisis de actualidad” y “Reflexiones”, además de un “Dossier”. Las colaboraciones se reciben y publican en su idioma original, español, inglés o francés, y para cada sección los trabajos deben contemplar las siguientes características:

ENSAYOS Y ANÁLISIS DE ACTUALIDAD

- Se presentarán artículos resultado de investigaciones académicas de excelencia. No se aceptarán en estas dos secciones artículos de coyuntura o de opinión.
- Incluirán un aparato crítico relevante y actualizado.
- Tendrán entre 4 y 6 palabras clave y un resumen de no más de 100 palabras.
- La extensión será de 15 a 30 cuartillas.

Todos los artículos de estas secciones serán sujetos a un proceso de arbitraje de modalidad tipo doble ciego.

REFLEXIONES

Notas críticas

Constituirán reflexiones académicas sobre un tema polémico y de coyuntura. La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Apuntes bibliográficos

- Serán ensayos en los que se reseñen, comparen y analicen a profundidad de dos a cinco libros de reciente publicación sobre un mismo tema.
- La extensión será de 10 a 15 cuartillas.

Contribución especial

- Sección abierta a diversos tipos de colaboraciones: ensayos libres, entrevistas, obra gráfica, obra literaria, etc.
- Esta sección aparecerá sólo cuando el Comité Editorial lo juzgue conveniente.
- La extensión será de 10 a 20 cuartillas.

PARA SU PUBLICACIÓN

- Ser originales, inéditos y no haber sido postulados simultáneamente a otra revista.
- La extensión en cuartillas dependerá de la sección.
- Por cuartilla se entiende una página tamaño carta impresa por una sola cara en **Times New Roman de 12 pts.**, a doble espacio, con un promedio de 1680 caracteres.
- Los cuadros y gráficas se entregarán también en archivos electrónicos de los programas Word y Excel de Microsoft, respectivamente, y contarán para el cálculo de la extensión final.
- El sistema de notación para el aparato crítico y la bibliografía que se utilizará será el conocido como sistema de referencias entre paréntesis (autor, fecha). Ejemplo: (Diamond, 1995: 49-59).
- *Ejemplo de fichas bibliográficas:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", en George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton y Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries. Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colo., Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, en <http://meme.phpwebhosting.com/~migración/primer_coloquio/2_3.pdf>, consultada el 22 de enero de 2004.

Se pueden consultar versiones más extensas de los lineamientos y las normas de presentación de originales en www.cisan.unam.mx o solicitarlas a

namerica@servidor.unam.mx.

Las colaboraciones se enviarán a

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, Cd. Mx., C.P. 04510

Correo electrónico: namerica@unam.mx

Teléfono: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379

GUIDELINES FOR PRESENTING MANUSCRIPTS

Norteamérica is a biannual journal whose objective is to publish multi- and interdisciplinary academic articles about the North American region (Mexico, the United States, and Canada) that:

- take the region as such as their object of analysis: its evolution, its specific processes, and its internal dynamic;
- analyze each of the three nations, linking them thematically with the rest of the region;
- make comparative studies of the region's nations;
- deal with the region and its insertion into the international context; and
- look more deeply at world processes and their impact in the region.

SECTIONS

Norteamérica has three sections: "Essays", "Contemporary Issues," "Reflections," and "Dossier." Contributions will be received in Spanish, English, or French and published in their original language, and for each section, the articles must have the following characteristics:

ESSAYS AND CONTEMPORARY ISSUES

- Only articles based on scholarly research will be considered. These two sections will not publish articles on current events or opinion pieces.
- The articles must include relevant, up-to-date source citations.
- Articles must be accompanied by 4 to 6 key words and an abstract of no more than 100 words.

Length: 15 to 30 pages.

All articles in these sections will be subject to a double-blind peer review.

REFLECTIONS

Critical Notes

- Academic reflections about a polemical, current issue.

Length: 10 to 15 pages.

Bibliographical Notes

- Essays that review, compare, and profoundly analyze from 2 to 5 recently published books on the same theme.

Length: 10 to 15 pages.

Special Contribution

- Section open to different kinds of contributions: free essays, interviews, graphic art, literature, etc.
- This section will be published only when the Editorial Board considers it appropriate.

Length: 10 to 20 pages.

GUIDELINES

FOR PUBLICATION

All manuscripts must comply with the following norms:

- All articles must be previously unpublished and not be simultaneously submitted to another journal.
- Article length will depend on the section.
- A page is understood as a double-spaced text printed on one side of letter-sized (8.5 x 11 inch) paper in **12-point Times New Roman typeset**, with an average of 1,680 spaces.
- Tables and graphs will be turned in in Microsoft Word and Excel, respectively, and will count toward the final total length.
- Source citation will be done using the author-date citations and references list style. Example: (Diamond, 1995: 49-59).
- *Examples of the reference list:*

Hoberg, George

2002 "Introduction: Economic, Cultural and Political Dimensions of North American Integration", in George Hoberg, ed., *Capacity for Choice: Canada in a New North America*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 3-13.

Diamond, Larry, Seymour Menton and Juan J. Linz, coords.

1995 *Politics in Developing Countries: Comparing Experiences with Democracy*, Boulder, Colo., Lynne Rienner.

Eckstein, Susan

2001 "Community as Gift-Giving: Colectivistic Roots of Volunteerism", *American Sociological Review*, vol. 66, no. 6, December, pp. 829-851.

Delgado Wise, Raúl

2003 "Integración y migración internacional en el contexto actual de las relaciones México-Estados Unidos", octubre, in <http://meme.phpwebhosting.com/~migración/primer_coloquio/2_3.pdf>, accessed January 22, 2004.

A longer explanation of the guidelines and norms for presenting manuscripts can be consulted at www.cisan.unam.mx, or requested at namerica@servidor.unam.mx.

Please send manuscripts to:

Norteamérica, Revista Académica

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Torre II de Humanidades, piso 10, Ciudad Universitaria, Cd. Mx., C.P. 04510

e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, Ext. 42180, Fax: (011 5255) 5550-0379



CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

MISIÓN

El Centro de Investigaciones Sobre América del Norte (CISAN), como ente especializado de estudio de la región norteamericana en su conjunto, tiene como objeto principal la generación de conocimientos de frontera enfocados en atender los problemas nacionales y globales, mediante la profundización de los temas prioritarios para el conocimiento especializado tanto de Estados Unidos y Canadá como de las relaciones que México establece con ambos países, a través del desarrollo de investigaciones inter y transdisciplinarias que, complementadas con las funciones de docencia, extensión, difusión y vinculación como objetivos sustantivos de la UNAM, nos permita responder a los retos que el mundo contemporáneo plantea a la humanidad.

ANTECEDENTES

Creado a finales de 1988, el Programa Universitario de Investigación sobre Estados Unidos de América fue el antecedente directo del Centro de Investigaciones sobre Estados Unidos de América (CISEUA). Más adelante, a consecuencia del lugar primordial que la UNAM ha conferido a la investigación científica en esta área, a la preeminencia de Estados Unidos a nivel mundial y a su importancia para nuestro país debido a la proximidad geográfica, la Universidad reconoció la necesidad de ampliar el campo de estudios del CISEUA.

Profundizar en nuestros conocimientos acerca de las dinámicas de integración, tanto en la escala regional como en la global, se convirtió en una exigencia impostergable y, en consecuencia, se inició el estudio sistemático de Canadá. Fue entonces que nuestro centro adquirió su actual denominación: Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN).

ORGANIZACIÓN

El CISAN organiza sus proyectos clasificándolos en seis grandes líneas de investigación institucionales con el propósito de articular nuestro trabajo académico en un ambiente más dinámico en el cual la libertad de investigación y docencia sean los pilares de la creatividad intelectual:

Seguridad y gobernabilidad • Migración y fronteras • Procesos económicos, integración y desarrollo • Identidad y procesos culturales • Estructuras, procesos y actores sociales • Ideas e instituciones políticas

En los años recientes hemos estimulado la multi y la interdisciplina, además de impulsar proyectos colectivos interinstitucionales.

COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN

Las actividades de docencia y tutoría académica son fundamentales para nuestras metas, ya que entendemos los retos en la formación de profesionales altamente calificados no sólo como la construcción de habilidades para competir globalmente, sino también como el impulso a un compromiso con el desarrollo de un México más justo.

Como parte de la UNAM, uno de los valores principales del CISAN es el acceso a la educación y al conocimiento. Debido a su carácter de centro multi e interdisciplinario, nuestros investigadores dictan cátedras y desempeñan diversas actividades de tutoría académica en distintas facultades y escuelas de nuestra universidad.

También contribuimos a la formación de profesionales expertos en la región de América del Norte mediante diplomados varios como el denominado “Estados Unidos, México y Canadá: una dimensión internacional y regional 2010” que aborda temas de Estados Unidos y Canadá en formato presencial y a distancia, y que se organiza anualmente.

COOPERACIÓN E INTERCAMBIO ACADÉMICO

El CISAN mantiene una importante cantidad de acuerdos de cooperación académica con un número también significativo de instituciones de educación superior dedicadas a áreas del conocimiento estrechamente vinculadas con la nuestra. Estos acuerdos se reflejan en el intercambio de profesores e investigadores visitantes; la organización de seminarios conjuntos, y la publicación de coediciones, entre otros esfuerzos, tanto en los niveles local, regional y nacional, como en el internacional.

El CISAN cuenta con facilidades para la realización de estancias de investigación, sabáticas y posdoctorales.

PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EXTENSIÓN ACADÉMICA

El Centro de Investigaciones sobre América del Norte organiza simposios, coloquios, congresos, seminarios y conferencias nacionales e internacionales, a los cuales invita a reconocidos especialistas. Estas actividades académicas están abiertas a cualquier persona interesada en los temas de estudio de la región norteamericana.

PUBLICACIONES

Nuestro Centro cuenta con un amplio catálogo de libros que abordan los diferentes temas regionales que estudiamos, incluyendo tanto trabajos individuales como obras colectivas. Todas los libros que se publican se someten a un proceso de dictaminación académica y a la aprobación de nuestro Comité Editorial.

Asimismo, cada seis meses publicamos la revista académica *Norteamérica*, un foro abierto para el debate y el intercambio de ideas desde una perspectiva multidisciplinaria. Se trata de una revista arbitrada que incluye artículos teóricos y metodológicos.

Cada cuatro meses, el CISAN también publica la revista *Voices of Mexico*, un importante medio de difusión para la UNAM en su conjunto, debido a que es una de las pocas revistas en inglés de nuestra Universidad. Incluye contribuciones acerca de la política, la economía, el arte y la cultura, así como sobre las sociedades de los países de América del Norte, y se dirige a un público amplio interesado en los acontecimientos regionales.

BIBLIOTECA

La Biblioteca "Rosa Cusminsky Mogilner" del Centro de Investigaciones sobre América del Norte es una unidad de información especializada que busca ser líder en la organización y disseminación de la información en lo concerniente a la relación que existe actualmente entre México, Estados Unidos y Canadá en las áreas de estudios económicos, políticos, sociales y culturales, por medio de boletines, catálogos, préstamo, bases de datos, búsquedas en línea, correo electrónico y otros servicios de alerta para satisfacer las necesidades de los usuarios internos y externos en cuanto a calidad, veracidad y pertinencia de la información.

Visite la página: <<http://biblio.unam.mx:8180>>.

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

<http://www.cisan.unam.mx>

cisan@unam.mx

POLÍTICA Y GOBIERNO

VOL. XXVI, NÚM. 1
CIUDAD DE MÉXICO, PRIMER SEMESTRE DE 2019

ARTÍCULOS

-
- THERESA KERNECKER ■ Entre las preferencias de los votantes y del partido:
Lealtad partidista en 16 congresos latinoamericanos
-
- AMANDA DRISCOLL ■ Crónica de una elección anunciada: Las elecciones
Y MICHAEL J. NELSON ■ judiciales de 2017 en Bolivia
-
- PATRICIO NAVIA Y SEBASTIÁN RIVERA ■ Personalización de la política, atributos
personales y evaluación presidencial: El caso
de Chile, 2008-2016

NOTAS DE INVESTIGACIÓN

-
- ALDO ADRIÁN MARTÍNEZ-HERNÁNDEZ ■ El giro a la izquierda en los parlamentos
Y ASBEL BOHIGUES ■ latinoamericanos: ¿Cuándo y cómo se dio?
-
- LEIV MARSTEINTREDET ■ La vicepresidencia y los problemas de la sucesión
presidencial en América Latina: Viejos y nuevos
retos para el presidencialismo

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO

-
- GERARDO L. MUNCK ■ La política comparada en la encrucijada: Problemas,
Y RICHARD SNYDER ■ oportunidades y perspectivas desde el Norte y el Sur



CIDE

Nacionalismo
Proteccionismo
Populismo
Radicalismo



**México no es ajeno al
acontecer mundial**

Analiza, estudia, debate e involúcrate

Solicita tu membresía en www.consejomexicano.org


COMEXI

 COMEXI    COMEXIAC

FOREIGN AFFAIRS

LATINOAMÉRICA

Porque somos Latinoamérica

En Foreign Affairs Latinoamérica nos renovamos para ofrecerle toda la información sobre América Latina y el mundo en un espacio más dinámico, de fácil acceso y con contenidos exclusivos.

Visite fal.itam.mx y comparta con nosotros una nueva forma de vivir las Relaciones Internacionales.



Versión impresa y digital de la revista disponibles en

www.fal.itam.mx



Contenido gratuito y noticias en

f Foreign Affairs Latinoamérica

t @ForeignAffairsL





Problemas del DESARROLLO

REVISTA
LATINOAMERICANA
DE ECONOMÍA

ISSN:0301-7036

Volumen 50, número 197, abril-junio 2019

Hipótesis del ciclo de vida en México: un análisis del ingreso por género
Mary C. Villeda Santana e Isalia Nava Bolaños

Desigualdad factorial, personal y de la riqueza en Perú, 1950-2016
Germán Alarco, César Castillo y Favio Leiva

Inclusión productiva y social en Ecuador
Wilson Santiago Albuja Echeverría

The Applied-Ethical Structural Synthesis of International Development
Nikos Astroulakis

Evaluando los contratos de exploración y extracción de hidrocarburos
en México, 2015-2017
Víctor Rodríguez Padilla

La energía renovable en Argentina como estrategia de política energética
e industrial
María Eugenia Castelao Caruana

Una revisión histórica de la automatización de la minería en México
Ruth Robles y Guillermo Foladori

Publicación trimestral del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
Suscripciones y ventas: revprode@unam.mx
Teléfono: (52-55) 56-23-01-05
<http://www.probdes.iiec.unam.mx>

115

PUBLICACIÓN CUATRIMESTRAL

Revista Mexicana de POLÍTICA EXTERIOR

ENERO - ABRIL 2019

RUSIA Y SU PAPEL EN EL MUNDO

Norma Pensado Moreno
Coordinadora

JOAQUÍN PASTRANA URANGA Y EDGAR REBOLLAR SÁENZ: Rusia actual: aspectos económicos y políticos ■ **DMITRI TRENIN:** La cambiante identidad de Rusia: en busca de un papel en el siglo XXI ■ **DANIEL AÑORVE AÑORVE:** El juego geopolítico de la Rusia postsoviética: su comprensión a través de cinco círculos ■ **NORMA PENSADO MORENO:** Rusia en la nueva geopolítica del Ártico ■ **JUAN E. ASCENCIO MOCTEZUMA:** Rusia y la autorización del uso de la fuerza: entre legalismo y realpolitik ■ **NAYELI CECEÑA ÁLVAREZ:** El sistema mediático de Rusia ■ **MANUEL FLORES TROCHE:** Uso de la declaración de *persona non grata* en tiempos de confrontación: un análisis jurídico de las prácticas estatales recientes ■ **VLADIMIR DAVYDOV:** Vector latinoamericano en los marcos del posicionamiento internacional de Rusia ■ **ALEXANDER SHCHETININ:** Relaciones ruso-mexicanas: tradiciones, actualidad y perspectivas ■ **OLEG IVANOV Y MIKHAIL TROYANSKY:** Investigación y formación en la Academia Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores de Rusia ■ **ENTREVISTA CON SERGÉI RYABKOV:** Entender a Rusia como actor global ■

\$79.00

INSTITUTO MATÍAS ROMERO
SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

ISSN:0185-6022

Precio por ejemplar: \$79.00. Suscripción por un año, 3 números: \$165.00
(En el extranjero USD \$25.00) Forme su colección.
Números atrasados \$55.00 (USD \$8.00)



INSTITUTO
MATÍAS
ROMERO

imrinfo@sre.gob.mx • <http://www.gob.mx/imr>

República de El Salvador Núm. 47, Centro Histórico, Ciudad de México, C. P. 06080
Informes: (55) 36 86 50 00 Exts. 8268 y 8247, y (55) 36 86 51 48

..... **Artículos**

¿Qué tan pública
es la seguridad pública en México?
CLAUDIA C. ZAMORANO VILLARREAL

Extractivismo, producción y desafío
de desigualdades en Argentina
SANTIAGO BACHILLER

La comunicación humana:
orígenes de la reflexión sociológica
ARIEL O. DOTTORI

El hombre marginal
y la sociología brasileña
WILLIAM HÉCTOR GÓMEZ SOTO

Política indigenista en materia territorial
(Formosa, Argentina)
MARINA LAURA MATARRESE

Neoliberalismo, focalización
e infancia en Chile: 1973-2010
PAULA CAROLINA CUBILLOS CELIS

Sistema de cuotas, fraudes
e hiper-racismo en Brasil
GEORGINA HELENA LIMA NUNES
SALES AUGUSTO DOS SANTOS

Temas de coyuntura
¿Por qué ganó Bolsonaro en Brasil?
JUAN CRUZ OLMEDA

Reseñas
Stefan Gandler (coordinador)
Teoría Crítica. Imposible resignarse.
Pesadillas de represión y aventuras
de emancipación
KARLA SÁNCHEZ FÉLIX

Geoffrey Pleyers y Manuel Garza
(coordinadores)
México en movimientos: resistencias
y alternativas
LUIS MARTÍNEZ ANDRADE



CISAN

p u b l i c a c i o n e s

TVFicciones: reflexiones críticas sobre televisión estadounidense

Nattie Golubov
(editora)

No hay narrativas tan cotidianas y de las que nos hayamos apropiado tanto como las de la televisión. La TV abona a la constitución de un archivo amplio de imágenes, símbolos y relatos con los que se da sentido a la realidad, y ofrece normas y claves para descifrar y habitar el mundo de determinada manera y relacionarnos con otros. Los expertos que colaboran en esta publicación reflexionan sobre cómo funcionan los relatos que vemos, de qué manera buscan ejercer su impacto y qué efectos pueden provocarnos; además, de que nos animan a revisar la definición de "televisión", dado que ha dejado de ser el único aparato para ver contenidos audiovisuales.



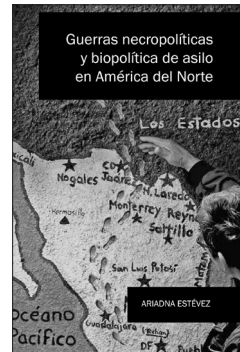
Origen y desarrollo del parlamentarismo británico y sus dinámicas en Canadá

La evolución de la democracia no ha sido igual para todos los países; de hecho pueden identificarse dos tendencias dominantes en el mundo contemporáneo: el presidencialismo y el parlamentarismo. Sobre el segundo, es posible afirmar que uno de los diseños más acabados es el conocido como sistema Westminster. La presente obra repasa algunos de estos sistemas políticos, entre ellos los de Irlanda, Gales y Escocia, y se detiene en el de Canadá, país que adaptó el parlamentarismo británico de la forma más conservadora y rígida.

Sociocibernética crítica: el método geopolítico para el estudio estratégico del sistema de medios de comunicación no presencial en América del Norte

Juan Carlos Barrón Pastor

Debido al rápido avance tecnológico y a que la sociedad funciona como una inmensa red de comunicaciones, los sistemas de medios se han apropiado de los mecanismos de mediación y conducción de audiencias para ejercer control sobre ellas en aspectos específicos. De ahí surge la necesidad de actualizar las propuestas teóricas que dan cuenta de su funcionamiento y su influencia en las sociedades. Este libro analiza el poder mediático en la invención de la idea de América del Norte, a través de una perspectiva transdisciplinaria.



Guerras necropolíticas y biopolíticas de asilo en América del Norte

Tres hipótesis vertebran la obra: 1) en México se viven dos guerras por la conquista de territorio legal: la guerra contra el narcotráfico y la guerra sobre los cuerpos de las mujeres; 2) el colapso de la dicotomía público-privado del sistema que encontramos en ambas guerras es lo que genera las solicitudes de asilo, y 3) el biopoder y el necropoder son constitutivos en la gestión neoliberal de las migraciones en América del Norte.



Universidad Nacional Autónoma de México
NORTEAMÉRICA, Revista Académica

SUSCRIPCIONES / SUBSCRIPTIONS

Mexico: 1 año Mex \$200, 2 años Mex \$320 Estados Unidos: 1 año U.S. \$26
Canada: 1 año U.S. \$34 América Latina: 1 año U.S. \$34, 2 años U.S.\$80
Otros países: 1 año U.S. \$48, 2 años U.S.\$80

Envíe cheque a nombre de UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO /
Please make check out to UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
No recibimos giros postales / We don't accept money orders

Nombre (Name) _____

Calle y número (Address) _____

Colonia (Section) _____

Estado (State) _____

CP. (Zip Code) _____ Ciudad (City) _____

Tel. _____ Fax _____

e-mail _____

Suscripción a partir del número _____
Starting with issue number

¿Cómo se enteró de la revista? _____
How did you find out about *Norteamérica*?

Centro de Investigaciones sobre América del Norte
(Center for Research on North America) (CISAN)

Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10, Ciudad Universitaria, Cd. Mx., c.p. 04510.

e-mail: namerica@unam.mx

Phone: (011 5255) 5623-0305, ext. 42180 Fax: (011 5255) 5550-0379

Aproveche

En la compra de una suscripción bianual,
usted recibirá dos de los siguientes títulos

o bien, una suscripción de un año
a la revista *Voices of Mexico*



TV Ficciones: reflexiones críticas sobre televisión estadounidense



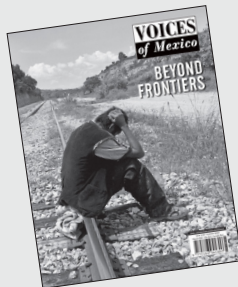
Origen y desarrollo del parlamentarismo británico y sus dinámicas en Canadá



Sociocibernética crítica: el método geopolítico para el estudio estratégico del sistema de medios de comunicación no presencial en América del Norte



Guerras necropolíticas y biopolíticas de asilo en América del Norte



Voices of Mexico

Seleccione con una la opción de su preferencia



Norteamérica, Revista Académica del CISAN-UNAM, año 14, no. 1, se terminó de imprimir en la Ciudad de México durante el mes de junio de 2019. En su composición se usaron tipos Palatino y Formata light y medium de 15, 11, 9 y 7 puntos. Se tiraron 200 ejemplares más sobrantes para reposición en papel Cultural de 90 gramos. La impresión en técnica digital estuvo a cargo de Creative CI, Ángel del Campo no. 14-3, Col. Obrera, Deleg. Cuauhtémoc, 06800, Ciudad de México.