



Norteamérica

ISSN: 1870-3550

ISSN: 2448-7228

UNAM, Centro de Investigaciones sobre América del Norte

Domínguez Villalobos, Lilia; Vázquez Maggio, Mónica Laura
Motivaciones para migrar: las clases medias mexicanas profesionistas en los Estados Unidos
Norteamérica, vol. 14, núm. 1, 2019, Enero-Junio, pp. 259-282
UNAM, Centro de Investigaciones sobre América del Norte

DOI: 10.22201/cisan.24487228e.2019.1.364

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193766362011>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

UAEM
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

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 Maggio 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 *homus 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; Tilkidjiev, 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 disseminación 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 en 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 45 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 profesionales 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 sobrerepresentadas, 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	Cuadro 2 MOTIVACIONES CON FUERTE INFLUENCIA PARA MIGRAR					
	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 Maggio 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						
$y = \text{Pr(variable)} (\text{predict})$	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 DUFLÓ
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.

BIRDSELL, 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-LOMNZ, HERIBERTA

- 2004 *La migración de talentos en México*, México, Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC)-UNAM.

CATTANEO, 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*, Ámsterdam, 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, YULIIA

- 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 *Elites 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.