

SSIIM Papers are also available online
www.unescochair-iuav.it

SSIIM

Paper Series



SSIIM Paper Series is an initiative of SSIIM Unesco Chair on Social and Spatial Inclusion of International Migrants - Urban Policies and Practice, Università Iuav di Venezia.

As a consequence of an increasingly urbanizing world migrants head primarily to cities, especially the globalized metropolises. Cities provide better prospects for income generation; they concentrate most support networks which are so crucial to incoming migrants; they are the main entry points to destination countries; and are information hubs on existing opportunities.

Through the scientific contribution of individual authors, SSIIM Paper Series intends to disseminate research results on the urban dimension(s) of international migration, both in cities of the global North and of the South.

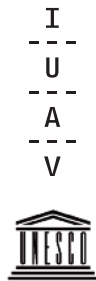
CONTRIBUCIONES PARA UNA TEORÍA DE LA SEGREGACIÓN RESIDENCIAL Y LOS MERCADOS ÉTNICOS DE LOS INMIGRANTES EN CIUDADES DE AMÉRICA LATINA

Tito Alegría



SSIIM Paper Series Vol. 4, April 2010
ISBN: 978-88-87697-40-7

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 >



CONTRIBUCIONES PARA UNA TEORÍA DE LA SEGREGACIÓN RESIDENCIAL Y LOS MERCADOS ÉTNICOS DE LOS INMIGRANTES EN CIUDADES DE AMÉRICA LATINA

Tito Alegría

CONTRIBUCIONES PARA UNA TEORÍA DE LA SEGREGACIÓN RESIDENCIAL Y LOS MERCADOS ÉTNICOS DE LOS INMIGRANTES EN CIUDADES DE AMÉRICA LATINA

Tito Alegría

SSIIM Paper Series

Scientific Director Marcello Balbo

Researchers

Giovanna Marconi

Elena Ostanel

Mirko Marzadro

Scientific Partners



© SSIIM UNESCO Chair

Università Iuav di Venezia

Ca' Tron, Santa Croce 1957

30135 Venezia- Italy

E-mail: info@unescochair-iuav.it

Web site: www.unescochair-iuav.it

Graphic design

Iuav Communication Service (Comesta)

April 2010

printed by: Pixart

ISBN 978-88-87697-40-7

Introducción: Definiendo el problema de investigación

En las últimas décadas muchas ciudades en el Norte y el Sur del mundo han recibido un creciente número de inmigrantes internacionales. Dentro de muchas de esas urbes algunos barrios o zonas presentan alta concentración de residentes extranjeros y/o actividades económicas orientadas mayormente al consumo de y manejadas por inmigrantes. A la concentración residencial se le ha conceptualizado como segregación por origen nacional y a la económica como mercados étnicos.

La concentración espacial de la residencia de los inmigrantes fue estudiada tempranamente en la primera parte del siglo veinte en Estados Unidos. En esos estudios se encontró que, aunque la concentración de inmigrantes persistía alimentada por nuevos miembros, en términos familiares era una condición temporal, como un pasaje hacia la asimilación después de la segunda generación. Y esa concentración o segregación espacial se interpretó como producto de los obstáculos a la integración social surgidos de las diferencias culturales de los inmigrantes respecto de la cultura local (Park, 1926). En la literatura reciente, que en la mayor parte presenta casos de varias ciudades del primer mundo, la segregación de los inmigrantes se atribuye a razones diversas, desde la relacionadas con características urbanas de la vivienda, patrones culturales, y a la interacción de las características sociales y económicas de los inmigrantes con las condiciones económicas y los patrones urbanísticos y socio-culturales de la sociedad local (Marmolejo y de Souza, 2008; Arbaci, 2008; Peach, 2005).

En América Latina y otras regiones del tercer mundo, inmigrantes internacionales provenientes desde otros países del Sur también se han asentado de manera concentrada en el espacio urbano de las grandes ciudades. Aunque este patrón espacial parece ser similar a aquel presente en los países del Norte, por las características particulares de los países del Sur, las razones de la concentración espacial de los inmigrantes debieran ser también diferentes en tipo o intensidad.

Más aún, no existe una interpretación sobre el surgimiento de ese patrón de concentración espacial ni de su localización, para las ciudades del Sur. En este texto se propone un modelo explicativo de la concentración y su localización tanto de la residencia de los inmigrantes procedentes de otros países pobres como de los mercados étnicos, en las ciudades de países del



Tito Alegría, PhD in Urban Planning and Development (University of Southern California, Los Angeles, USA) master in Urban Development (El Colegio de Mexico) and Architecture (Universidad Nacional de Ingeniería) Peru, has been professor of urban planning for 23 years in El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México, and he is member of the Mexican National System of Researchers.

His research work is about the urban development in the Mexico-USA border, cross-border labor market, urban land uses, socio-residential segregation, urban land regularization, and urban integration of foreign immigrants. He has published 3 books and several academic articles in 8 countries. His last published book is *Metrópolis transfronteriza* [Transborder Metropolis; Tijuana and San Diego case]. Edi. Porrúa y El COLEF (2009). He has been research visitor in Promperú, Lima, the University of California in San Diego, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México, and the University of Venice Iuav, Italy; he has also been consultant of local governments in Mexico, and of the UN-Habitat program.

Sur, y en particular -debido a que estas ciudades presentan ciertas diferencias entre continentes- para lograr un modelo con mayor capacidad de representar las regularidades estructurales, este modelo está orientado a las principales urbes de América Latina.

El enfoque general considera que la explicación de ese patrón espacial de concentración y localización radica en la interacción de las características y necesidades de los inmigrantes con las estructuras económica, social y urbanística de la ciudad receptora de la inmigración. Por ello, las teorías generales que sustentan este modelo provienen de la economía, sociología y geografía urbanas.

Como en cualquier modelo, de entre las múltiples características se seleccionan aquellas consideradas con mayor poder explicativo. El criterio general para seleccionar esas características se sustenta en un principio a priori: los inmigrantes en el proceso de asentarse en el espacio urbano interactúan con las estructuras locales adaptándose a ellas. Esto quiere decir que el patrón espacial resultante surge del comportamiento de los inmigrantes restringido por las reglas de estructuración local. La mayor parte de las ciudades de América Latina tienen mecanismos, generalizables teóricamente, de estructurar su sociedad y la geografía de sus actividades; los inmigrantes están sujetos a estos mecanismos estructuradores adaptándose a ellos con estrategias, individuales y colectivas, de subsistencia, reproducción, acumulación, y seguridad.

En lo que sigue del texto se propone modelos explicativos de, primero, el tipo de marginación social que experimentan los inmigrantes y las condiciones de estructuración social local que la generan; segundo, de los mecanismos que producen la segregación residencial de los inmigrantes y su localización dentro del espacio urbano; y tercero, de los mecanismos determinantes de la formación de mercados étnicos y de su localización dentro de la ciudad.

Inmigrantes y estructuración social urbana

La mayor o menor segregación residencial de los inmigrantes de cualquier origen, nacional o internacional, en una ciudad es el resultado del modo en que esa personas interactúan con la sociedad local. Los inmigrantes, como cualquier otro residente local, interactúan con la sociedad en el proceso de insertarse en los subsistemas urbanos (por ejemplo trabajo, residencia, servicios; Bourne 1982). Cada ciudad tiene una estructura social particular, diferente incluso entre ciudades del mismo país. La organización y dinámica de los subsistemas urbanos son propias a cada ciudad porque los subsistemas son los medios en que se estructura la sociedad local.

Por ello, para explicar la conformación del patrón de ocupación del espacio de los inmigrantes es necesario definir el modo en que la sociedad local organiza su espacio. En particular, se debe especificar los aspectos de la estructuración social que tendrían una determinación importante sobre el

patrón espacial de todos los grupos sociales locales, entre ellos, el de los inmigrantes. De esta manera, el patrón espacial de los inmigrantes emerge de los mismos procesos que asignan la localización de las distribuciones de todos los grupos sociales urbanos. Esto no significa que, por ejemplo en el subsistema vivienda, los inmigrantes tengan su alojamiento en los mismos barrios donde residen personas no inmigrantes con similar ingreso. Más bien significa que la segregación de los inmigrantes debiera explicarse dentro del marco del subsistema urbano que asigna localización residencial por ingreso - que produce el patrón de segregación por ingreso para todos- atribuyendo la sobre concentración de los inmigrantes (después de tomar en cuenta su ingreso) a otros aspectos tanto de la estructuración social como de los mecanismos del subsistema vivienda local.

En la ciudad Latinoamericana la distancia social entre los grupos locales no se manifiesta siempre como distancia espacial entre ellos. Por ejemplo, alto grado de diferencia (o distancia) social entre dos grupos de ingreso (o de edad, tipo de hogar o etnia) no se expresa en el espacio cada vez con un alto grado de separación (distancia) entre las residencias de esos grupos, lo cual ya ha sido documentado para algunas urbes (Alegría, 2009; Sabatini, 2003). En particular para los inmigrantes, su distancia social con respecto a los otros grupos sociales locales tampoco se manifiesta siempre en el espacio: sólo una porción de ellos experimenta cierto grado de segregación o concentración en alguna parte de la ciudad. Sin embargo, la distancia o marginación social de los inmigrantes respecto a la sociedad receptora, si condiciona la segregación espacial de una porción de ellos.

Aquí se propone seis aspectos de la sociedad receptora y de los inmigrantes que influyen en la marginación social de los últimos y con ello condicionan su particular segregación en el espacio. Con respecto a la sociedad local, se debe tomar en cuenta la estructuración de su estratificación social, el modo en que construye sus identidades, y la coyuntura económica; en cuanto a los inmigrantes, se debe considerar su tamaño y diversidad de origen, capital humano y capital social.

Jerarquía social

En cuanto a la estratificación, partamos de la evidencia de que las sociedades urbanas en América Latina son muy polarizadas en la distribución del ingreso y en un nivel más alto que en el primer mundo. Medida con el índice DER, la polarización social en los países de América Latina es en promedio 44% y 40% mayor que en los países de Europa y de la OCDE respectivamente, y sus ciudades tienen aún un nivel mayor por dos puntos porcentuales (Gasparini et.al., 2008)¹.

Esta polarización del ingreso va acompañada con mayor homogeneidad de ingresos dentro de los grupos sociales y mayor heterogeneidad entre grupos, es decir, alta polarización del ingreso hace más definidos a los grupos sociales. En las sociedades urbanas, ello significa, que los

1. DER se refiere a las iniciales de los autores que diseñaron esta medición (Duclos, Esteban y Ray 2004). El índice DER mide la polarización del ingreso con una función de densidad de probabilidades en la que la distribución del ingreso es ponderada con una medida de diferencia de ingreso (entre dos sujetos) que representa a la "identificación" intragrupo y a la "alienación" entre grupos; cuando la ponderación con diferencia es nula (identificación y alienación no son importantes en la sociedad), entonces el índice DER se reduce al valor del índice Gini de desigualdad.

individuos tienen un mayor potencial de realizar sus interacciones al interior de su grupo social, y menor fuera de su grupo; la consecuencia de ello sería que los individuos organizan su praxis dentro del medio local mediada por su pertenencia a un grupo social.

Los grupos sociales así diferenciados están jerárquicamente organizados debido a que las personas que los componen tienen una diferente capacidad de movilizar recursos.

La capacidad de movilizar recursos de un individuo - su estratificación jerárquica - depende de su modo de inserción en cinco espacios o fuentes de acumulación: a) *económica*: referente a la posesión o no de propiedad, a su capital humano (escolaridad y experiencia de trabajo sustanciables y demandadas por el mercado laboral), y a las oportunidades iniciales heredadas de sus características familiares; b) *social*: la participación continua en redes de relaciones basadas en su actividad económica, profesional, étnica, religiosa, etc.; c) *simbólica*: entendimiento, posesión y manejo de los signos legitimados por la sociedad local, como el lenguaje y los rasgos étnicos; d) *política*: acceso a elegir y a ser elegido a puestos de poder político en los sistemas de representación, y capacidad de acceder a recursos/instituciones del estado como la policía o el ejército; e) *ciudadana*: acceso a los recursos de bienestar social (salud, servicios urbanos, recreación) y seguridad pública.

Estas fuentes de acumulación, siguiendo a Bourdieu (1990), son espacios o campos de disputa por el capital o los recursos propios a cada campo, y bajo sus reglas. La estructura social es el reparto diferencial de los capitales propios a cada campo entre diversos grupos de personas.

En la estructuración de la estratificación cada sociedad enfatiza alguno o algunos de los campos de acumulación sobre los otros. Aunque el espacio económico parece ser el principal separador de los grupos sociales en las ciudades de América Latina, otros campos han probado ser importantes diferenciadores en el ámbito urbano. Por ejemplo, en las grandes ciudades de Brasil los residentes negros –cuyos ancestros dejaron la esclavitud hace más de un siglo- están sobre representados entre los más pobres y son una pequeña proporción entre los de mayor ingreso donde predominan los blancos a pesar de ser descendientes de inmigrantes europeos pobres de hace tres o cuatro generaciones (Telles, 1995). En otras regiones del mundo la raza diferencia más que el ingreso en el espacio urbano. Al comparar la segregación espacial por ingreso y por raza de la ciudad de San Diego, Estados Unidos, en promedio (entre zonas censales) la segregación por raza fue el doble que aquella por ingreso (Alegría, 2009). Comparando la segregación por raza de varias ciudades de dos países, se encontró que la ciudad de Estados Unidos con menor segregación es 71% más segregada que la urbe con mayor segregación de Brasil (Telles, 1995).

Tanto la distribución racial desigual según ingreso, como los diferentes niveles de segregación por raza entre ciudades, deben ser explicadas por

prácticas de interacción racializadas discriminatorias en el espacio o campo social.

Otro aspecto de la estructuración social que influye en la marginación de los inmigrantes es el grado de la rigidez de esa estructura. En su extremo, a esa rigidez podemos definirla con la combinación de la persistencia de los grupos sociales establecidos y la inaccesibilidad a nuevas memberships en cada grupo. El grado de esa rigidez depende del nivel de estabilidad del reparto de los recursos en las cinco fuentes de acumulación, particularmente del ingreso en el campo económico, como ya se discutió. Esa estabilidad se debilita con la presencia de dos fenómenos urbanos relacionados, el crecimiento económico y la inmigración, de manera que la rigidez de una estructura social variará inversamente con estas dos características.

La movilidad social - lo opuesto a la rigidez - es la mudanza individual de membership entre grupos establecidos, y surge generalmente en periodos de cambio económico. El crecimiento económico usualmente va acompañado del aumento de inversión, extensión de la división del trabajo, y ampliación de la diversidad de ocupaciones, y con ello se produce el ascenso social de muchos de los habitantes de la ciudad. El crecimiento económico permite incremento de ingresos para la mayoría de los residentes y de ocupaciones con mayores salarios, lo que se traduce en movilidad social. Como consecuencia de esa movilidad, las nuevas memberships modifican los rasgos de identidad de cada grupo social, y los bordes entre grupos sociales se tornan porosos y difuminados, y con ello la jerarquía vertical de la sociedad se debilita.

El crecimiento económico a su vez atrae migrantes. La inmigración modifica la estructura local de manera horizontal al añadir nuevos grupos sociales. Aún con similar capital personal en la mayoría de los campos de acumulación, la integración de un inmigrante dentro de algún grupo social no es inmediata. Un agrupamiento social se basa en la similitud de capitales acumulados por sus miembros, pero su identidad de pertenencia al grupo se constituye en el proceso de interacción en que se reconoce a algunos como similares y a otros como diferentes. La identificación de un inmigrante con un grupo establecido toma más tiempo y puede no completarse nunca.

Construcción de Identidades

Aún para los inmigrantes del propio país, el campo simbólico local es donde se dirime su completa identificación. Sea por el manejo del lenguaje, la raza, los modos de usar el tiempo libre, la sociedad local valora diferencialmente a los individuos recientemente arribados; ello fue evidente en Latinoamérica con la gran cantidad de inmigrantes del campo que arribaron a sus ciudades décadas atrás.

En la construcción social de la imagen, y valoración, diferenciada del inmigrante internacional, su notoriedad física es fundamental. La

notoriedad del inmigrante puede deberse a comportamientos públicos singulares o estridentes dentro de las normas sociales locales, o deberse a su gran número como veremos más adelante. La estridencia no parece ser la pauta. En Tijuana (México), por ejemplo, las personas de origen chino son los inmigrantes más numerosos pero no son visibles en el espacio público, salvo trabajando en los numerosos restaurantes chinos esparcidos por toda la ciudad.

Esa valoración diferencial de los inmigrantes limita su interacción con personas nativas, aun entre los que tienen el mismo espacio de trabajo y similar ingreso, orillando a los inmigrantes a desarrollar mayor densidad de interacciones entre ellos. Se podría encontrar ejemplos de ingenieros que trabajan en Tijuana venidos de otras partes de México, cuyas actividades fuera del trabajo las hacen entre ellos más que con los ingenieros locales. Los inmigrantes extranjeros experimentan con mayor intensidad esa valoración diferencial debido a su mayor debilidad en el campo simbólico surgida de sus características diferentes. Así, aunque con el paso de los años de manera individual algunos inmigrantes puedan integrarse en algún grupo de la jerarquía social de la sociedad receptora, la mayoría de ellos permanece como grupo social paralelo nutrido en el tiempo con nuevos miembros recién arribados.

Si en una sociedad los aspectos simbólicos son bastante importantes - se sobreponen sobre otros capitales - en la estructuración de los grupos, los inmigrantes tendrán un obstáculo fuerte en su proceso de integración. Si por el contrario, el capital económico es más importante en la estratificación el resultado será que los inmigrantes terminen constituyendo un grupo adicional temporal en proceso de integrarse en esa sociedad. Actualmente Sao Paulo parece ser un ejemplo de lo primero (Cymbalista y Nakano, 2005) y Tijuana de lo segundo (Alegría, 2005).

La identificación de un inmigrante con un grupo social preestablecido en la ciudad es una estrategia individual y de grupo de los inmigrantes, atravesado de pulsaciones irracionales y cálculos racionales, como consecuencia de la experiencia de interactuar con las personas de la sociedad receptora.

La identidad de un inmigrante con un grupo social tiene dos etapas, la integración y la asimilación. La integración se puede definir como la capacidad del inmigrante de llevar su curso de vida de la misma manera que individuos nativos que tienen acumulado similar capital en los campos de disputa social, excepto en el simbólico y el político. La asimilación se define como la integración del individuo incluyendo capacidades en todos los campos de acumulación.

En este modelo teórico se considera que el surgimiento de grupos identificables de inmigrantes, -separados horizontalmente en la jerarquía social- se debe por el lado de la estructura social a su rigidez o falta de porosidad, y por el de los migrantes a subordinadas diferencias étnicas (lengua, raza, religión, uso del espacio público) con los nativos.

Para el debilitamiento de la rigidez social de la sociedad receptora (que incrementa la interacción entre inmigrantes y sociedad local), además del crecimiento económico, son de interés dos aspectos adicionales: el grado y tipo de diversidad étnica local, y la prevalencia legitimada del capital económico como criterio de diferenciación social de la ciudad. La diversidad étnica y la mixtura racial local permiten que migrantes diversos tengan acomodo en algún segmento étnico o racial local. Por su parte, si la sociedad local prioriza el nivel de ingreso personal o familiar por sobre los otros campos de acumulación, el extranjero tendrá la posibilidad de un curso de vida similar a un nativo del mismo ingreso. Si por el contrario, la sociedad local tiene rasgos étnicos diferentes a los inmigrantes y a la vez prioriza los rasgos étnicos como criterio de inclusión, ellos experimentarán exclusión y no podrán llevar un curso de vida como los nativos. Estas son las condiciones que obligan al inmigrante a optar por una estrategia de vida relativamente separada de los nativos y afirmando su propia identidad de origen como instrumento para llevar con dignidad su vida excluida.

Inmigrantes

El éxito de la estrategia de afirmación como diferente del migrante necesita de tres características: un número mínimo de inmigrantes, la confianza, y el tipo de vínculos que mantengan con el lugar de origen. El número se refiere a la cantidad de inmigrantes que opten por la estrategia de afirmación identitaria de su origen como ethos de vida. Es necesario un grupo para poder realizar ritos que refuercen la identidad y re-encontrarse en el nosotros (i.e. fiestas de santos, equipo de fútbol). Un número mínimo también es necesario para que como consumidores hagan económicamente sustentable a un mercado étnico. Ese número mínimo es particular a cada ciudad y debe ser estimado empíricamente.

La confianza, dentro de la interacción social, es la aceptación de un agente de las pretensiones de validez de los actos de otro agente. En los actos comunicativos, a través de los cuales las acciones individuales son coordinadas, se acumulan "pretensiones de validez" las cuales son invariantes dentro de una cultura (Honneth, 1991). Estas pretensiones implican afirmaciones - las cuales son generalmente implícitas - relativas a la autenticidad y sinceridad de los gestos como manifestaciones de las experiencias subjetivas, afirmaciones relacionadas a la eficiencia y efectividad de los gestos como indicadores de los medios a través de los cuales se persigue un fin, y afirmaciones relacionadas a la rectitud de las acciones desde el punto de vista de las normas relevantes (Turner, 1991). De esta forma, en la interacción social, materializada en actos comunicativos, un proceso sutil toma lugar, generalmente implícito, en el cual cada parte afirma su sinceridad, eficiencia y rectitud. Las "pretensiones de validez" existen como tales en la interacción sólo si una persona acude al conocimiento compartido de normas que establecen:

1) cual comportamiento es sincero, y 2) cual es la relación entre medios y fines que son culturalmente aceptables. Adicionalmente, la confianza que un agente pone en una interacción implica implícitamente que sus expectativas de las consecuencias de la interacción han tomado en cuenta la capacidad del estado de aplicar el control social; y como las personas saben, el estado no puede controlar actos que, siendo aún legales, son discriminatorios o ventajosos (Dasgupta, 1988).

La interacción es el medio básico para la construcción del sentido compartido del orden social, es decir, de la cohesión social (Elster, 1997). Para que las prácticas sociales se puedan reproducir es necesario que los agentes compartan la misma interpretación semántica de los modos de hacer y de los signos resultantes. La relativa homogeneidad semántica en una colectividad no es producto sólo de participar de prácticas acotadas en el tiempo y el espacio, sino principalmente el resultado de una negociación del significado entre los agentes. La necesidad de negociar el significado entre los agentes surge del cálculo adelantado de las consecuencias e implicaciones de una particular interpretación de las prácticas. La negociación del significado ocurre alrededor de la disputa por los recursos del lugar, es decir, del mantenimiento o la mejora de la posición relativa de cada agente en relación a los demás. La negociación que surge del imperativo de una interpretación común de las prácticas sociales produce un sentido compartido del orden social que se materializa en significados. De esta manera, la construcción del sentido es intrínseca a las interpretaciones en común, sin depender de un ente externo. No existe producción administrativa (institucional) del sentido del orden social (Habermas, 1989).

Es más probable que alguien acepte las pretensiones de validez cuando se conoce al otro agente –cuando hay interacciones frecuentes- o cuando se establece la interacción dentro de una red que garantiza una presión social para que se cumplan las pretensiones de validez de los actos. Alcanzar la confianza en las interacciones es un objetivo de los agentes porque disminuye los riesgos y el estrés. Para lograr ese objetivo, los individuos generan concepciones comunes sobre los diversos tipos de roles. Regularmente los individuos conocen sólo algunos rasgos de las acciones de los demás, por ello no se puede obtener una completa certeza de los roles. El nivel de certeza que se tenga de cada rol depende de la densidad del espacio de negociación de significados, que a su vez está asociado a la densidad de las interacciones. La parte desconocida de la praxis de los demás es elaborada, rellenada, con las concepciones preexistentes de los roles. Para cada individuo, esos roles así construidos en el imaginario social, son reproducidos y reconocidos por los otros. La construcción más certera de estos roles sólo es posible si la gente participa de un repertorio común de autopercepciones y definiciones, lo cual depende de un conocimiento y una interpretación en común, es decir, de un sentido similar del orden social. La legitimidad universal de los roles en

una ciudad ocurre cuando ellos han sido construidos de manera conjunta por todos los agentes, locales e inmigrantes.

La falta de interacción estable entre la sociedad local y los inmigrantes impide el crecimiento de la confianza mutua, y permite el surgimiento de concepciones del “otro” basadas menos en la praxis y más en imaginarios surgidos de prácticas anteriores de unos y de otros. Por el contrario, el imperativo de la ayuda mutua entre los inmigrantes ya establecidos y los que llegan, permite el desarrollo de la confianza entre inmigrantes de origen similar. Combinados el déficit de confianza entre locales e inmigrantes, con la confianza intra-inmigrantes, facilita a estos últimos una estrategia de afirmación separada de su identidad, y esta afirmación en grupo a su vez estimula la confianza intra-inmigrantes en un proceso de causación acumulativa. La decisión de afirmación identitaria, sin embargo, surge de la debilidad del inmigrante en el campo simbólico, como ya discutimos

Por su parte, interacciones continuas con el lugar de origen podrían ayudar a mantener la identidad del migrante con ese origen, y pueden reforzar su estrategia de afirmación de su identidad separada cuando así lo haya decidido. Con las nuevas tecnologías de comunicación, las interacciones con el lugar de origen ahora son más intensas que antes, lo que es usado para argumentar que existe un transnacionalismo de la migración en la globalización. Sin embargo hay evidencia, al menos de Estados Unidos, que el transnacionalismo es una práctica sólo de una porción pequeña de inmigrantes de primera generación, sobre todo de los más educados y que sufrieron menos discriminación, y que la segunda generación habitualmente no participa de esa práctica (Portes, 2007). Los vínculos continuos con el lugar de origen requieren tiempo y dinero, ello pareciera que reduce el espectro de los vínculos individuales a los familiares; los vínculos sólo se expandirían cuando van en línea con actividades económicas las cuales sólo pueden ser llevadas a cabo por el segmento inmigrante de mayor ingreso, los cuales generalmente no residen concentrados en barrios de inmigrantes en América Latina.

Capital humano

Otro aspecto importante en el entendimiento de la marginación del migrante se refiere al ingreso que consigue por su actividad productiva, y cuyo nivel y forma de obtenerlo determina en buena medida el tipo de vivienda y lugar donde residir.

Como cualquier otro residente local el inmigrante, en el proceso de insertarse en el subsistema trabajo de la ciudad, interactúa con las formas de estructuración de esa sociedad. Sin embargo, dentro de ese subsistema muchos inmigrantes usualmente terminan concentrados de manera diferente que los miembros de la sociedad local. El nivel de ingreso y tipo de ocupación del inmigrante surgen de la relación de su capital humano con la estructuración social local a través de su inserción

en las actividades económicas locales.

Capital humano es usualmente concebido como el conjunto de destrezas y conocimientos acumulados por una persona y que contribuyen a su actividad productiva. Por razones puramente económicas, un inmigrante debiera obtener la misma ocupación y similar salario que un trabajador de la sociedad receptora cuando tienen análogas experiencias de trabajo y escolaridad, y cuando puede comprobar con documentos oficiales su entrenamiento. Un salario menor o una sobre representación en ciertas ocupaciones se conciben, en la literatura, como discriminación salarial y segregaciones por ocupación respectivamente, y se explican por la presencia de prácticas discriminatorias por parte de los empleadores (Hayami, 2009; Tomaskovic-Devey y Skaggs, 1999). Es probable que una parte de la segregación de ocupaciones se deba a que algunos inmigrantes, por diferentes razones, no pueden hacer valer de manera legal su entrenamiento escolar.

El caso chileno es un ejemplo documentado de la segregación ocupacional de los inmigrantes peruanos. En ese país, donde la mayoría de estos inmigrantes residen en Santiago, el 43% de peruanos que trabajan lo hacen en el servicio doméstico (compárese con el 6 % de la PEA de todo el país que tienen esa ocupación); tomando en cuenta el sexo esta concentración es aún mayor, pues 72% de las peruanas trabajan en esta ocupación (compárese con el 16% de la PEA femenina de todo el país); más aún, a contracorriente de su capital humano, entre las mujeres peruanas que trabajan en el servicio doméstico 74% tienen 10 o más años de escolaridad, mientras que a igual ocupación para toda el país sólo 33% de las trabajadoras tienen esa escolaridad (Martínez, 2003). Se podría argumentar, en negativo - y desde el lado sociológico -, que el servicio doméstico es una actividad tradicionalmente estigmatizada en casi todos los países de América Latina por el bajo nivel de salario o prestaciones laborales, y por las condiciones de subyugación personal que emergen del enorme poder de los patrones sobre la trabajadora. Esta estigmatización haría que las mujeres chilenas prefieran evitar esta ocupación, de estar a su alcance una alternativa, vacío llenado por las inmigrantes. Sin embargo se podría argumentar, en positivo - y desde el lado económico -, que la creciente porción de peruanas en esta actividad se debe a su gran "productividad", pues primero, debido a su alta escolaridad están en capacidad de aprender rápidamente las particularidades locales en el cuidado de los niños, y segundo, la creciente valoración de la comida peruana en Santiago en los últimos años hace más apreciable tener a una cocinera de esa nacionalidad.

Cualquiera sea su explicación, la consecuencia espacial de la segregación ocupacional es la reducción de la segregación residencial de los inmigrantes de esa nacionalidad, porque la mayoría de las peruanas en el servicio doméstico residen donde trabajan y la mayoría lo hace en barrios con familias de altos ingresos. Por ejemplo, Las Condes la comuna

(distrito) con los mayores ingresos familiares de la provincia de Santiago, es la segunda comuna concentradora de peruanos residentes en toda la provincia, y ahí 83% de esa nacionalidad son mujeres (estimaciones con datos de Martínez, 2003). Esto es un ejemplo de que la distancia social no se traduce directa y completamente en distancia espacial; más aún, se podría generalizar como hipótesis para América Latina, que para un segmento de los inmigrantes su mayor distancia social (con miembros de la sociedad local) reduce su distancia espacial.

Capital social

El último aspecto relevante para entender la marginación del migrante tiene que ver con su capacidad para actuar colectivamente en su relación con la sociedad local. De manera general, a esta capacidad se la ha concebido y dado nombre de capital social el cual es definido desde el punto de vista económico como la acumulación de recursos que, derivados de relaciones sociales orientadas a desarrollar la cooperación, contribuyen a incrementar su producto social (Hayami, 2009); también definido desde la sociología como la capacidad de los individuos para obtener recursos escasos a través de su pertenencia a redes sociales o estructuras sociales más amplias (Portes, 2007). Estos recursos pueden incluir bienes económicos, como préstamos sin intereses o sin plazo fijo de devolución, o bienes intangibles como la información para obtener un empleo o una vivienda, y una generalizada buena voluntad en las transacciones mercantiles. La posibilidad de obtener este capital no es intrínseca al individuo sino de la red de relaciones que sostiene el individuo con otras personas. El incentivo para participar en una red es la recompensa, la cual puede ser orientada por el interés propio de obtener prestigio social, la estima o la seguridad de obtener en el futuro similar favor, o puede ser orientada moralmente como actos de solidaridad con el grupo o red a la cual pertenece. El mantenimiento de una red se basa en la confianza la cual sólo puede persistir si la red se ha dotado de mecanismo para exigir el cumplimiento de esa confianza.

En los estudios de inmigrantes en Estados Unidos se ha señalado que participar en las redes formadas por personas del mismo origen determina su trayectoria socioeconómica y las posibilidades de adaptación de sus descendientes (Massey y Espinosa, 1997).

Hay algunos indicios de que en América Latina los inmigrantes utilizan su capital social como medio de integración a la ciudad, y la formación de ese capital está condicionada por sus propias características y por su necesidad surgida del nivel de porosidad de la sociedad local (Luque, 2007).

Entre sus propias características podemos mencionar tres, su nivel de ingresos, su lugar de origen y el modo de asentarse en la ciudad. En tanto el uso del capital social es un medio de acrecentar el ingreso personal, los inmigrantes serán más propensos a formar dicho capital - formar redes de reciprocidad - cuando un grupo grande de ellos obtenga bajos ingresos de

su actividad laboral. El origen del inmigrante, en particular la escala geográfica, condiciona el nivel de confianza dentro de su red de relaciones, de su capital social; por ejemplo, es más probable que en Sao Paulo personas originarias de una misma región de Bolivia confíen más entre sí que en bolivianos de otras regiones, pero es probable que confíen más en estos últimos que en los paraguayos. Por otra parte, aunque las redes de inmigrantes dentro de una ciudad utilicen los medios de comunicación, como el teléfono celular, la cercanía que surge de la concentración residencial debe ser aún el detonante principal del mantenimiento de la red por la alta densidad de interacciones que permite.

La necesidad de los inmigrantes de enriquecer su capital social surge de dos características de la sociedad local. Primero, si los grupos locales tienen el patrón de usar intensamente redes sociales para tener acceso a recursos, como empleo o vivienda, los inmigrantes se verán forzados a construir sus propias redes para obtener dichos recursos, porque otros medios son inexistentes o tienen costos de transacción caros. Por ejemplo, en una ciudad con un mercado de la vivienda fluido y con regulaciones que se aplican, las personas acuden a corredores de bienes raíces para reducir sus costos de transacción para acceder a una vivienda, como ocurre en cualquier ciudad grande de Estados Unidos; en cambio, en las ciudades de América Latina los mercados de vivienda no están desarrollados, los costos de búsqueda son altos, con incertidumbre sobre el cumplimiento de los compromisos, y una laxa aplicación de la regulación, por lo que la mayoría de las personas usualmente acuden a sus redes para conseguir dar en alquiler o tomar en alquiler una vivienda; estas imperfecciones de mercado las experimentan todos en la ciudad, entonces los inmigrantes no tendrán alternativa más que fortalecer sus redes sociales para remontar esas imperfecciones. Segundo, si la sociedad local enfatiza el capital simbólico como criterio para la formación de sus grupos, los inmigrantes, sobre todo los diferentes por idioma o raza, experimentarán marginación de las redes locales por lo que se verán obligados a enriquecer sus propias redes sociales para reducir sus costos de acceso a recursos locales, o a una vivienda.

Síntesis: marginación social de los inmigrantes

De manera similar a los migrantes internos, la inclusión y exclusión de los inmigrantes extranjeros en la estructuración social de la ciudad depende de la interacción de sus propias características y las de la sociedad local. En América Latina hay ciudades donde encontramos inmigrantes extranjeros cuyo curso de vida es similar a los nativos con similares capitales acumulados, como en Tijuana; pero también hay ciudades donde existen grupos de extranjeros cuyo curso de vida son en muchos aspectos separados de la sociedad local -excluidos- como Santiago y Sao Paulo. En ciudades como estas últimas, debiéramos esperar lo siguiente sobre su sociedad y sus inmigrantes:

Sociedad local

- Rígida, poco porosa, a la movilidad social ascendente, lo cual es concomitante con bajos niveles de crecimiento económico.
- Poco crecimiento económico con consecuencias en el desempleo y la molestia en la comunidad local si percibe competencia por empleos y viviendas con los inmigrantes, que se puede traducir en conflicto social.
- En algunas ciudades hay relativa homogeneidad étnica (lenguaje, religión, origen familiar) y racial, pero en la mayoría de las urbes existe alta heterogeneidad racial.
- En otras ciudades, la diversidad étnica y racial de la inmigración no es del mismo tipo que la diversidad local.
- Prevalcimiento del capital simbólico. Los miembros de la sociedad receptora utilizan el criterio simbólico, como el lenguaje y la etnia (además del económico, que siempre aparece), como diferenciador de los grupos sociales, por lo que es más probable que los inmigrantes se constituyan como grupo social aparte.

Inmigrantes

- Los inmigrantes que traigan desde su origen algún tipo de capital económico tendrán mayor capacidad de integrarse en la sociedad receptora si el criterio económico es prevaleciente en la diferenciación social local.
 - Los inmigrantes que arriben al destino con poco capital económico o social participarán de la exclusión social como los nativos si en la sociedad receptora el criterio económico es prevaleciente en la diferenciación social local; si prevalece también el criterio simbólico en la diferenciación social, la exclusión de los inmigrantes también será respecto de los nativos con similares capitales en cualquier campo de acumulación.
 - La cantidad de inmigrantes. A mayor cantidad de ellos mayor su visibilidad y con ello es más probable que la sociedad local construya su imagen de inmigrante como grupo separado. Para cada sociedad urbana debe haber un número de inmigrantes -o una proporción de ellos en la población local- después de la cual los inmigrantes se constituyen en el imaginario de los nativos como un grupo diferenciado. La determinación de esa cantidad o proporción es un asunto de naturaleza empírica.
 - El uso del espacio público. En una ciudad cuyos habitantes utilizan el criterio simbólico -además del económico- como diferenciador de grupo social, es más probable que la visibilidad de los inmigrantes al usar el espacio público los haga susceptibles a ser considerados como un grupo social diferenciado.
- En ciudades de América Latina ha sido notoria la exclusión social de inmigrantes internos debido a sus particularidades étnicas (como el lenguaje) y la desposesión de signos legitimados, como los rasgos raciales (i.e. el cholo/indio de los andes del Perú), que los obligó a afirmar su

identidad de origen constituyendo clubs regionales como una de sus estrategias. Sin embargo, debido a que la mayoría de esos inmigrantes eran pobres y con poca escolaridad, no ha estado ausente el criterio económico (clase o estatus) como diferenciador social. Las sociedades de las grandes ciudades latinoamericanas son -algunas más que otras- fuertemente desiguales según el ingreso de las personas, e imbuidas de racismo pro blanco a pesar de la diversidad y mixtura racial predominante. Siendo el criterio económico el principal diferenciador social, se han constituido sociedades jerarquizadas verticalmente; pero siendo también importantes los criterios simbólico y social, es esperable un añadido horizontal de grupos (principalmente de migrantes) en la estructuración social local. Los inmigrantes extranjeros se insertan en la jerarquizada sociedad local de arriba de acuerdo a sus características personales y de modo similar a los inmigrantes nacionales.

Con los criterios discutidos hasta aquí podríamos esquematizar la explicación de los diferentes niveles de integración social de los extranjeros, desde muy alta en Tijuana hasta muy baja en Sao Paulo, y Santiago en nivel intermedio.

La marginación social de los inmigrantes y su patrón espacial de vida son los dos componentes que interrelacionados determinan el grado de su exclusión social local. En lo que sigue se proponen modelos explicativos de dos fenómenos de la espacialidad de la vida de los inmigrantes, la segregación residencial y los mercados étnicos.

Segregación residencial

La segregación residencial de los inmigrantes se manifiesta como concentración en alguna zona de la ciudad de personas del mismo origen nacional, aunque no todos los inmigrantes connacionales residan en la misma zona; se puede manifestar también como concentración en los mismos lugares de inmigrantes de más de un origen nacional. La explicación de esa concentración espacial de inmigrantes en Santiago, y quizá más extrema de bolivianos en Sao Paulo, debe poder servir también para entender porque no existe algún barrio que concentre inmigrantes extranjeros en Tijuana (Alegría, 2005).

Desde los estudios de la Escuela de Chicago se ha considerado que en las ciudades la distancia social entre los grupos o comunidades es concomitante con la distancia espacial entre ellos -distancia entre sus residencias- poniendo a los mecanismo de selección social como causa de la distribución ecológica de los grupos sociales sobre el espacio (Park, 1926; Burgess, 1925); esta idea se propuso válida al menos para los grupos según ingreso, raza u origen nacional. De esta manera, por ejemplo, las residencias de los más pobres serían las más alejadas de aquella de los ricos, y los inmigrantes residirían separados de los miembros de la sociedad receptora. Con su asimilación económica, social y cultural, los descendientes de los inmigrantes se distribuirían por toda la ciudad; de

esta manera la asimilación social fue asociada a la asimilación espacial. La concepción de que el único curso futuro de vida de los inmigrantes - y sus descendientes - es la asimilación ha sido retada en Norteamérica por la idea de que ese curso de vida puede, y debe, ser de convivencia multicultural, tanto para las viejas migraciones desde Europa como para las nuevas desde Asia y América Latina. No solo persiste la segregación de descendientes de los migrantes europeos de fines del siglo XIX, aunque en menor intensidad, sino que grupos étnicos con ventajas económicas que inmigraron hace algunas generaciones están altamente segregados. Por ejemplo, por un lado la vieja migración de ingleses en New York tienen un índice de disimilitud² de 49 (los negros de 69), y por otro, en Toronto la migración no tan vieja de judíos tienen un índice de 75 y de hindúes 43 (los negros de 42) (Peach, 1997). Este patrón de considerable segregación espacial según origen, que incluye a inmigrantes de primera generación y sus descendientes, no parece muy relacionado con la existente integración social (trabajo, escuela) de la mayoría de ellos, con la excepción de los negros. Pareciera que las personas en esas sociedades utilizan más el criterio étnico y el origen por sobre cualquier otro, cuando deciden donde residir.

En América Latina, aunque no haya quien se adhiera a la explicación ecológica de la segregación de la Escuela de Chicago, dos de sus ideas han persistido por décadas. Primero, la consideración de que en la ciudad la distribución espacial de las zonas ecológicas es el espejo directo de la distribución social; y segundo, que dentro de cada una de las zonas que componen la ciudad hay homogeneidad social a una escala geográfica determinable. Sin embargo, como ya está extendido en la literatura, ambas ideas han sido retadas teórica y empíricamente, y han probado no ser ciertas a escala de barrio o zona censal en ciudades del Norte y el Sur (Alegría, 2009; Peters y Skop, 2007; Linares y Lan, 2007) e incluso a escala de manzana (Sabatini, 2003) como ya se vio con la residencia de las inmigrantes peruanas trabajadoras de servicio doméstico en Santiago. El modo diverso en que se insertan los inmigrantes en los subsistemas urbanos hace que no haya homogeneidad social completa donde residen, y su patrón de asentamiento sea una expresión distorsionada de su particular marginación social. Pareciera que las personas en las sociedades de América Latina no utilizan el criterio étnico y el origen por sobre cualquier otro, cuando deciden donde residir.

De la experiencia de países del primer mundo, cada ciudad estudiada presenta algún grado de segregación espacial de su población de acuerdo a varias características sociales de sus miembros, y los niveles de esa segregación son diferentes entre las urbes (Arbaci, 2008). Sea en la dimensión económica (nivel de ingreso, ocupación), sociodemográfica (edad, tipo de hogar), o étnica (origen nacional o raza), cada ciudad tiene niveles específicos de segregación y una particular manera de producirla. Entre ciudades, aún del mismo país, se encuentran diferentes niveles de

2. Desde que fue propuesto por Duncan y Duncan (1955), el índice de disimilitud (dissimilarity) es el más usado en los estudios de segregación urbana entre dos grupos de personas, y su valor se interpreta como el porcentaje de las personas de un grupo que habría que mover para que su distribución entre zonas se parezca al segundo grupo. Veamos un ejemplo. Supongamos que una ciudad está dividida en 4 zonas; la población nativa tiene 30% en cada zona A, B y C, y el 10% restante en la D; los inmigrantes están 50% en A, 10% en B, y tienen en C y D la misma proporción que los nativos; el índice de disimilitud (o segregación) de los inmigrantes será 20, que es el porcentaje de ellos que habría que mover desde la zona A hacia la zona B para que su distribución sea igual a la de los nativos.

segregación, sea por ejemplo por etnia (Massey y Denton, 1993) o por origen de migración y de sus determinantes, y esas diferencias son aún mayores entre localidades de países diversos (Johnston, Poulsen y Forrest, 2007; Peach, 1997).

Cada vez más alejada de la controversia entre asimilación y multiculturalismo, en los recientes estudios de ciudades del primer mundo hay una creciente literatura que considera a la segregación residencial de los inmigrantes del mismo modo que aquella por etnia, como un caso particular de la segregación socio-espacial local, y como consecuencia de tres procesos: discriminación, desventaja, y elección individual (Johnston, Poulsen y Forrest, 2007).

La discriminación en el acceso a la vivienda la sufren miembros de un particular origen nacional o etnia cuando se les niega el acceso (o se les hace sentir no bienvenidos) a edificios o zonas específicas de la ciudad a través de la operación de mecanismos formales, los cuales incluyen los acuerdos entre propietarios para no vender o rentar propiedades a miembros de grupos definidos (Johnston, 1983), la no información por parte del proveedor de más oportunidades que las anunciadas cuando el cliente es una persona de alguna minoría étnica, y cuando el proveedor informa o muestra más viviendas disponibles, lo hace en barrios donde esa minoría étnica es mayoritaria (Zhao, 2005; Massey y Lundy, 2001). Las motivaciones de estos comportamientos son diversas, y se pueden sintetizar en dos, prejuicio y capitalización de la propiedad. El prejuicio está relacionado con la imagen que la mayoría étnica tiene de las minorías o de los inmigrantes, imagen cuya construcción se basa en temores que suscita el otro y que perviven por no conocerlo, y que es un subproducto perverso de la necesidad de los individuos de tener una definición de los otros sujetos de su medio para encontrar un sentido que oriente sus interacciones con ellos en el contexto inevitable de no poder alcanzar información completa del otro aún habiendo voluntad de hacerlo. Por su parte, los dueños con el objetivo de no descapitalizar su propiedad al ofertar viviendas, en venta o renta, cuidan de no perder clientes solventes, que son en su mayoría personas pertenecientes a la sociedad receptora y consideradas con preferencias por viviendas en barrios no mezclados, segregados; para lograr ese objetivo económico los dueños impiden a minorías o inmigrantes entrar al lugar ofertado.

La segregación por desventajas aplica a toda la sociedad pero de manera desigual entre sus miembros, y surge del proceso de inserción en tres subsistemas urbanos: trabajo, vivienda y escuela. De manera general la ocupación y el salario que las personas obtengan en el mercado de trabajo dependen de su capital humano (habilidades, entrenamiento y escolaridad). El éxito obtenido en el mercado de trabajo influencia la capacidad de competir en el mercado de la vivienda; en las grandes ciudades el trabajo está estructurado geográficamente de acuerdo a la

distribución de las oportunidades de empleo, haciéndolos poco accesible a personas restringidas a particulares porciones localizadas del mercado de la vivienda.

Los inmigrantes, a diferencia de aquellos de la sociedad receptora, se concentran en un limitado número de ramas económicas (Wilson, 2003), fenómeno cuyas explicaciones más difundidas, que son del tipo no espacial, han acentuado la demanda de trabajo en un limitado grupo de actividades de bajos salarios o la eficiencia de las redes de inmigrantes para proveer esa mano de obra. Sin embargo, como cualquier otro residente local los inmigrantes también están restringidos por límites físicos, económicos, y de información en su diaria geografía espacio-temporal; la accesibilidad espacial afecta a la concentración económica de los inmigrantes, a unos más que a otros, y a unas actividades más que a otras. En Los Angeles, EEUU, se encontró, por ejemplo, que para las actividades económicas más concentradoras de inmigrantes a escala metropolitana, su concentración en una actividad decae con la distancia desde el lugar de empleo hacia sus residencias, que la actividad menos afectada por la accesibilidad fue el servicio doméstico (las trabajadoras residen a grandes distancias desde la casa donde trabajan), y que el desempleo de inmigrantes mujeres es el mayor en barrios con la más baja accesibilidad a los lugares de empleo (Ellis, Wright y Parks, 2007; Parks, 2004).

El sistema escolar, en Estados Unidos por ejemplo, también está espacialmente estructurado, con una distribución desigual de la calidad de las escuelas; en cada distrito escolar esa calidad está asociada a los impuestos que pagan sus residentes, de manera que los miembros de hogares de bajos ingresos reciben una pobre educación restringiendo así su potencial de mejorar sus posibilidades laborales futuras.

Las desventajas pueden generar, entonces, marginación social tanto como espacial; las personas con desventajas no pueden acceder a partes de la ciudad donde podrían estar en mejores condiciones de retar esa marginación, intensificando así sus desventajas (Massey y Denton, 1993). La elección individual del inmigrante para residir junto a otros conacionales se empieza a constituir cuando al llegar recibe ayuda de ellos para conseguir vivienda y empleo cercano. Este agrupamiento o segregación se refuerza con la constitución de comunidades que los protegen social y físicamente de los inconvenientes encontrados en la sociedad local. De esta manera, miembros de la comunidad de inmigrantes eligen mantener sus tradiciones de su país o etnia viviendo cerca de otros del mismo origen y distanciados de aquellos de la sociedad receptora. En estudios en ciudades de Estados Unidos sobre la segregación de los negros se encontró que ellos prefieren barrios mezclados (menos segregados), y evitan barrios de mayoría blanca por temor al desprecio, la agresión, el aislamiento y aún la violencia de parte de los residentes blancos (Krysan y Farley, 2002); si terminan muy segregados no es debido a que así lo prefieran.

3. Al respecto José Luis Calva nos informa que en México "... el modelo económico ... que trajo consigo un crecimiento económico a tasa media del 6.1% anual durante casi medio siglo (1934-1982), se consolidó en el contexto de un consenso internacional favorable a la intervención gubernamental en la economía,... durante los veintisiete años de experimentación neoliberal (1983-2009), el PIB mexicano apenas creció a una tasa media de 2.1% anual (<http://www.eluniversal.com.mx/editoriales/47422.html>).

Determinantes de la concentración espacial

La experiencia de Norteamérica y otras regiones del primer mundo puede servirnos de guía para formular un modelo latinoamericano que explique la segregación de los inmigrantes. Sin embargo, hay algunos rasgos que hacen particular a la experiencia de América Latina.

La mayoría de las sociedades urbanas en este subcontinente son más desiguales en su distribución del ingreso y más rígidas en su jerarquía que en otras parte del mundo, y esto le da una particularidad a la construcción social de la imagen del migrante y a su posición en esa estructura. Aunque la raza sea un diferenciador social en el Norte y el Sur, sus consecuencias espaciales en América Latina son menores. Se sabe que la polarización y la rigidez social disminuyeron en la segunda parte del siglo XX con la extensión de las políticas de sustitución de importaciones, pero escaló nuevamente desde fines de ese siglo al disminuir la movilidad social y de ingreso en el contexto de las políticas neoliberales, al menos en el caso mexicano (Cortés, Escobar y Solís, 2007)³.

En contraste con Norteamérica, en América Latina dentro del proceso de construcción social de la imagen del "otro" como diferente del "nosotros" no parece ser muy importante el origen del migrante sino más bien la clase social y la etnia. Entonces, si la imagen social del inmigrante suscita comportamientos discriminatorios de parte de la sociedad local, su segregación residencial debe ser notoria a través de su ingreso y su raza. Por ejemplo, en la provincia de Santiago los inmigrantes argentinos (cuya mayoría son de origen europeo con pocos mestizos y con la mayoría ocupada en los servicios no domésticos) se distribuyen entre las comunas de manera parecida a los chilenos, mientras que una porción importante de los peruanos (cuya mayoría son mestizos o indígenas y con la mayoría ocupada en servicios de bajo estatus social) están concentrados espacialmente en comparación a los chilenos.

Haciendo más específico el argumento, consideremos que los inmigrantes que poseen mayor capital económico tienen menores grados de exclusión social por lo que su patrón espacial debiera ser similar a los nativos con similar capital. Si tomamos en cuenta el bajo nivel de segregación residencial de los negros en las ciudades brasileñas (Telles, 1995), es probable que el patrón espacial de los inmigrantes se pueda explicar más por ingreso y ocupación que por raza o etnia. En América Latina es más probable que los inmigrantes que presentan un patrón espacial concentrado sean los de menor ingreso, como los peruanos en Santiago y los bolivianos en Sao Paulo.

La segregación residencial también está asociada a la tolerancia para compartir el mismo espacio físico con personas diferentes de manera cotidiana. Esta tolerancia parece ser mayor en las sociedades latinoamericanas. Por ejemplo, la gran mayoría de las mujeres mexicanas y salvadoreñas ocupadas en el servicio doméstico en Los Angeles residen fuera de su lugar de trabajo, mientras que la mayoría de las peruanas en

similar ocupación en Santiago viven donde trabajan. Al respecto Sabatini (2003) considera que en América Latina la rigidez social les da a sus miembros poseedores de algún capital el permiso de interactuar y compartir, aún la residencia, con personas de menor poder o estatus, porque ese acercamiento no pone en cuestión la posición social de cada persona. Esta es una interpretación que no se puede generalizar. Por ejemplo, en Tijuana también existe la ocupación de trabajadora doméstica que vive con sus empleadores, en una sociedad que por décadas ha experimentado movilidad social debido a su gran crecimiento económico e inmigración. En este caso la tolerancia a compartir el espacio es producto justamente de que los roles sociales son difusos al igual que sus membresías, haciendo que los signos simbólicos (raza, vestimenta, patrones de consumo tradicional) de la mayoría de los individuos con algún poder no sean muy diferentes de aquellos con menos poder.

La tolerancia a compartir el espacio físico con personas diferentes también está relacionada con el patrón de parejas mixtas entre inmigrantes y miembros de la sociedad receptora, y que tiene consecuencias espaciales. En un estudio de Oslo (Noruega) se halló que las personas tienden a casarse con alguien de similar estatus social que encuentra en su esfera de trabajo, o alguien que vive cerca en su barrio; la probabilidad de alguien de casarse con una pareja potencial disminuye con el incremento de la distancia social y espacial entre ambos (Ramsøy, 1966). Es probable que esta homogamia social y espacial también ocurra en sociedades más jerarquizadas como las latinoamericanas, y debido a las mismas razones de distancia social y espacial. Justamente por esta rigidez entre grupos sociales, cabe la posibilidad de que inmigrantes pobres formen parejas con nativos pobres, a condición de que residan cercanamente. Esto implicaría que la segregación (concentración, aislamiento) residencial de los inmigrantes sería la causa de la no formación de parejas mixtas con personas del mismo ingreso de la sociedad nativa, por ejemplo. Sin embargo, como es probable que inmigrantes y nativos se encuentren en lugares de trabajo, cabe la formación de parejas de algunos de ellos, y ello haría disminuir la segregación residencial de los inmigrantes localizándose de manera más dispersa.

Una mayor diversidad de orígenes de los inmigrantes también podría hacer disminuir la concentración o segregación de todos ellos. Una explicación de esa dispersión, medida de manera agregada, sería la competencia en el espacio por el mismo tipo de empleos y viviendas entre personas de distinto origen, conduciéndolos a residir en diferentes barrios. Otra razón para la menor concentración espacial de los inmigrantes es la manera diferencial según origen nacional, de su inserción en los subsistemas urbanos del trabajo; inmigrantes de un tipo tienen mayor capital que los de otro, pudiendo adquirir una residencia según su ingreso, evitando la segregación según origen, y con ello disminuyendo el nivel de segregación total de los inmigrantes.

Por el contrario, el número de inmigrantes en la ciudad es un factor que condiciona su concentración espacial al afectar la constitución de su comunidad y la construcción una economía diferenciada.

Para dotarse de su propia infraestructura social se necesita suficientes inmigrantes del mismo origen para que aparezcan varios de ellos con interés de participar invirtiendo tiempo y recursos en actividades compartidas, y para que surjan los líderes que promocionen tales actividades. Los motivos para participar son diversos y relacionados con el grado de exclusión individual en su intento de insertarse en los subsistemas urbanos, exclusión que los hace voltear hacia sus connacionales para buscar apoyos de todo tipo. El tamaño también es fundamental en la sustentación económica, por el lado de la demanda, de comercios y servicios de consumo final que venden bienes provenientes del país de origen o servicios proveídos del mismo modo en que allá se hace.

Aunque la infraestructura social y la economía minorista de los inmigrantes no son determinadas por su concentración residencial, sino por su exclusión y tamaño, esa concentración ayuda a ambos fenómenos por que al reducir las distancias reduce inconvenientes y costos de transacción para la interacción social y el intercambio económico. De esta manera, la segregación residencial de los inmigrantes ayuda a la construcción de un "nosotros" sustentado en la densidad de interacciones, sociales y económicas, y en el desarrollo de signos simbólicos atados a, contenidos por, lugares y arquitecturas usados en ambos tipos de interacciones.

En otra escala de análisis, en ciudades del primer mundo se ha encontrado que la concentración espacial por origen (y etnia) está determinada por el tamaño de la metrópoli, después de controlar estadísticamente por proporción de no inmigrantes en el total (Johnston, Poulse, y Forrest, 2007). Sin embargo, no se han presentado argumentos sólidos que expliquen tal regularidad, y además la causalidad pareciera ir en sentido inverso. Hay más inmigrantes que deciden ir a las grandes ciudades porque generalmente allí hay más oportunidades de trabajo, y por el solo hecho de haber muchos inmigrantes hay más probabilidades de que se concentren en un contexto de relativa exclusión social. La concentración residencial no sería producto del tamaño urbano sino del número de inmigrantes. Por ejemplo, la mayoría de los peruanos en Chile residen en Santiago, y la mayoría de bolivianos en Brasil lo hacen en Sao Paulo, en donde es notoria la concentración residencial de esos inmigrantes.

La controversia de si es el número de habitantes de la ciudad o el de inmigrantes lo que genera la concentración de los últimos podemos explorarla con los datos de dos grandes capitales latinoamericanas, Santiago y México DF. La minoría más grande en la primera ciudad son los peruanos, y en la segunda los colombianos entre los inmigrantes latinoamericanos (ver cuadro siguiente). Consideremos como indicador de concentración de inmigrantes de un mismo origen al porcentaje de ellos en la zona donde reside su mayor número (peruanos 21.1%, colombianos

20%), zonas que son la comuna Santiago y la delegación Cuauhtémoc, respectivamente, y que son las que contienen al centro histórico en cada ciudad; la concentración es mayor en Santiago por sólo un punto porcentual. A contrasentido de lo que sucede en otras partes del mundo, la mayor concentración ocurre en la ciudad con menor población; y en línea con nuestra argumentación, esa mayor concentración está relacionada con un mayor número de inmigrantes totales (1.9) y con su participación en la población local (3.4), pero también está relacionada con la cantidad absoluta de inmigrantes de un mismo origen (9.5), y más aún, con su proporción en la población local (17.4). En otras palabras, la concentración estaría inversamente correlacionada con el tamaño urbano, pero directamente con el número y proporción de inmigrantes.

Población e indicadores de concentración de inmigrantes en dos ciudades de América Latina

Ciudades	Pob. Total	Extranjeros	Primera minoría inmigrante*	Zona donde más se concentran		Índice de Disimilitud	
				Total			
				Abs.	%		
Santiago***	4,668,473	108,712	Peruanos	27,739	5,850	21.1	42**
% de Pob. Tot.		2.33		0.59			
México DF	8,550,170	57,742	Colombianos	2,912	583	20.0	51
% de Pob. Tot.		0.68		0.03			
Santiago/	0.5	1.9		9.5	10.0	1.1	
México DF		3.4		17.4			

Fuente: Estimaciones con datos de los censos de población de México (2000) y Chile (2002)
 *Colombianos en México DF son la primera minoría de latinoamericanos, después de estadounidenses y españoles; ** Entre Comunas (Arraigada 2005); ***Provincia

El enclave de peruanos es evidente y ha sido documentado, pero el colombiano no lo es; en el primer caso hay una relación de un peruano por cada 34 residentes en el centro de Santiago, y en el segundo, un colombiano por cada 880 residentes en el centro de México DF. Entonces generalizando, pareciera que en una ciudad latinoamericana 27 mil inmigrantes de un mismo país de origen son suficientes para producir la concentración (segregación) residencial de una porción de ellos, pero 3 mil serían insuficientes.

Adicionalmente en la Tabla se muestra el Índice de Disimilitud para ambos grupos de inmigrantes cuyos valores van en sentido contrario de su concentración en una zona, lo cual muestra su debilidad metodológica para expresar dicha concentración.

Determinantes de localización de la concentración

Si para entender la concentración de las residencias de los inmigrantes es importante considerar la estructuración de la jerarquía social, para la explicación de su localización - la localización de su segregación - juegan un papel predominante la sensibilidad de los inmigrantes a los

4. Las diferencias más notables con el caso norteamericano es que en las grandes ciudades de América Latina, la mayor parte de las personas de bajos ingresos no reside en los centros sino en las periferias, y que la localización de al menos la mitad de las viviendas surgió de mecanismo fuera del mercado a través de la ocupación irregular del suelo (Alegría y Ordóñez 2005).

costos de transporte intraurbano y los regímenes locales de los mercados de la vivienda.

A nivel agregado se sabe que una ciudad es más compacta que otra porque el costo relativo del transporte para los residentes es mayor en la primera que en la segunda. Por ejemplo, Tijuana (México) tiene una densidad de población tres veces mayor que San Diego (Estados Unidos); el precio de la gasolina, relativo al salario promedio, es cinco veces mayor en Tijuana que en San Diego porque en la primera ciudad el salario es cinco veces menor que en la segunda y la gasolina tiene precio similar en ambas ciudades (Alegría, 2009). De manera equivalente, dentro de una ciudad el precio relativo del transporte es mayor para los residentes pobres que para los ricos. Ello hace a las personas con menores ingresos más sensibles al costo de transportarse pagando un boleto en el transporte público o comprando gasolina en el transporte privado. Esa sensibilidad es un factor que los pobres toman en cuenta cuando deciden donde localizar su residencia. El tipo de viaje intraurbano más frecuente entre los pobres es hacia el lugar de trabajo, por ello, al buscar una residencia preferirán lugares cercanos a los lugares con las mayores oportunidades de empleo.

Expresando la experiencia de Norteamérica donde usualmente la vivienda orientada a familias de bajos ingresos es ofertada en zonas centrales y con alta densidad (multifamiliares), la disciplina de economía urbana explica teóricamente esa localización y concentración por razones de demanda y oferta: por el lado de la demanda, las familias de bajos ingresos prefieren estar cerca de los lugares de empleos porque son muy sensibles al costo de transporte, y demandan poca cantidad de vivienda; por el lado de la oferta, los lugares cerca a los empleos tienen alto costo del suelo por lo que se prefiere construirlos en altura (usando más materiales y menos suelo).

Aunque criticada, esta visión aún no ha sido reemplazada completamente en ese contexto, y debe matizarse para las ciudades latinoamericanas. En estas ciudades, buena parte de sus viviendas en altura en los centros viejos fueron construidas orientadas a familias de ingresos no bajos las cuales luego se mudaron hacia zonas menos centrales. Actualmente esas viviendas si son usadas por personas de menores ingresos⁴.

En varias ciudades latinoamericanas, aunque buena parte del nuevo empleo ha surgido lejos del centro viejo, este centro y sus alrededores aún contiene la mayoría de los empleos (Alegría, 2000). La localización central de personas de bajos ingresos podría explicarse porque son más sensibles a los costos de transporte hacia los lugares de trabajo, servicios y de consumo los cuales están concentrados en o cerca de los centros históricos. Los inmigrantes con bajos salarios debieran seguir también este patrón de localización. Debido a su alta sensibilidad al costo del transporte, y a que el objetivo primordial de su inmigración es trabajar, preferirán localizar sus residencias en o alrededor de las zonas centrales donde están las mayores oportunidades de empleo.

Con respecto a la influencia de los regímenes locales de los mercados de la vivienda sobre la localización de la segregación de los inmigrantes, se propone que esa localización está condicionada por el acomodo entre el ingreso y situación legal de los inmigrantes, por un lado, y por el otro, el funcionamiento y la estructura espacial de los mercados de la vivienda.

En términos de su funcionamiento, a los mercados de la vivienda en las ciudades latinoamericanas se pueden catalogar como opacos, lo que añade a su intrínseca imperfección desde el punto de vista microeconómico. La opacidad se debe a la poca difusión de las oportunidades de renta y venta. El bajo nivel de difusión se debe a que buena parte de la oferta la hacen las familias propietarias de manera "artesanal" sin pasar por empresa inmobiliarias, y por ello surgen dos restricciones a la difusión: a) el costo absoluto de promocionar una unidad de vivienda es alto, y muy alto relativo al costo que tienen las empresas inmobiliarias que consiguen economías de escala en la promoción; b) el riesgo (o su percepción) de la morosidad en el pago del alquiler es concomitante con la desconfianza, por lo que los propietarios prefieren encontrar inquilinos a través de sus redes sociales para reducir ese riesgo. La opacidad hace imperfecto a los mercados de vivienda porque los precios (y alquileres) no están expresando la real demanda, y oferta, local⁵. La opacidad de los mercados restringe a los inmigrantes sus oportunidades de elección donde localizar sus viviendas, induciéndolos a buscar residencia en un número limitado de lugares en la ciudad que tienen mercados de vivienda no "opacos".

En términos de la estructura agregada de la oferta de tipos de vivienda en las ciudades de América Latina, se sabe que en el total local la proporción de vivienda en renta crece con el tamaño urbano; por ejemplo en las ciudades mexicanas de más de un millón de habitantes las viviendas en renta constituyen en promedio el 20% del total, tres puntos arriba que las ciudades del rango de tamaño anterior (según datos del censo); esas grandes ciudades son las que usualmente reciben inmigrantes extranjeros. En términos de su estructura espacial, la oferta de vivienda en renta está concentrada en sus zonas centrales. Hay evidencia, por ejemplo, que en Lima sus mayores niveles de vivienda en renta están en su centro histórico (Peters y Skop, 2007), y que en el centro histórico de Santiago el 48% de las viviendas son rentadas según el censo del 2002.

Tomemos en cuenta luego que la mayoría de los inmigrantes, que son aquellos con poco capital económico, no tienen propiedad inmobiliaria, por lo que deben rentar una vivienda, generalmente un departamento en un multifamiliar, una partición de una casa, o un cuarto dentro de una vivienda. Aunque no demos olvidar que una porción importante de inmigrantes puede residir donde labora, como las mujeres en el servicio doméstico, concentrándose mezcladas con residentes de altos ingresos en barrios donde hay menos vivienda en renta.

Es probable que la mayoría de los inmigrantes posean las siguientes

5. Además de las otras imperfecciones propias al mercado de vivienda en cualquier contexto económico; Edwards 2007, Cap.13.

características: no residen donde laboran, tienen que rentar una vivienda, y no participan de las redes sociales de los propietarios que rentan de manera "artesanal". Si así ocurre, esta mayoría de inmigrantes debe conseguir una vivienda en alguna porción capitalista de los mercados inmobiliarios de renta. Más precisamente, en esta porción del mercado de la vivienda, la oferta en su segmento formal la deben hacer empresas, y en el menos formal, la haría el dueño del edificio o vivienda, o alguna persona sub-rentando un cuarto dentro de su casa o departamento. Si hay alta proporción de inmigrantes sin derecho legal a trabajar, ellos acudirán menos al segmento formal del mercado de la vivienda. El segmento menos formal, donde podrían haber todos los inmigrantes incluso los indocumentados, está sujeto a morosidad potencial. Para disminuir en este segmento del mercado el riesgo de la morosidad en el pago o el deterioro de la vivienda no compensado, es probable que la estrategia del dueño incluya abusos sobre el inquilino, como el cobro por adelantado de varios meses o alquiler más caro. Estos abusos debieran ser concomitantes con su bajo nivel de confianza en los inmigrantes o con su percepción de debilidad del inquilino relacionada con la legalidad de su residencia o su empleo en el país. Es probable que ahora la condición de legalidad de la residencia no este operando como incentivo al abuso, porque en la mayoría de los países de Sudamérica, al menos, es legal la residencia de los inmigrantes de la región aún sin derecho a laborar, quedando la desconfianza como principal explicación del abuso.

Un factor adicional que puede proponerse para explicar la localización de la concentración de los inmigrantes es la localización de la estación de transporte por el que la mayoría de ellos han arribado a la ciudad. Para los primeros inmigrantes, que tuvieron poco o ningún conocimiento de la ciudad de destino, la estación donde el autobús o ferrocarril los dejaba debió haber sido el lugar desde donde orientaron su búsqueda de una vivienda. Sus pocos recursos y conocimiento de las oportunidades de renta hacían relativamente altos los costos de búsqueda, restringiéndolos a elegir las viviendas cercanas; con la llegada de más inmigrantes se fueron constituyendo redes sociales localizadas cercanas a la estación, lo que ayudó a incrementar la concentración de esos inmigrantes en ese lugar. Sin embargo, un componente negativo de este proceso pudo haber surgido. Con el número creciente de inmigrantes se incrementa la demanda de vivienda en esa localización, y con ello el precio del alquiler. Como la infraestructura social había crecido atada a esa localización, sólo pudieron mudarse a otros barrios buscando menores alquileres aquellos que necesitaban menos del apoyo de esas redes sociales. Así se pudo haber constituido la ineficiencia económica para los presupuestos familiares de los inmigrantes que no se mudaron. Pero por la necesidad del apoyo de las redes, la concentración de muchos inmigrantes se mantiene. Este posible resultado negativo es un ejemplo de la dependencia o atadura que tiene el actual proceso de asentamiento al modo en que se

originó, y que pervive a pesar de sus costos en el presente, proceso que es ejemplo del proceso *path dependency* (Arthur, 1989; Altman, 2000). Este resultado también nos advierte de no dar demasiado peso al lugar de la estación de transporte en la explicación teórica de la actual localización de la concentración de los inmigrantes, aunque empíricamente los hallemos correlacionados. Por otra parte, este proceso ha permitido la recuperación urbanística de zonas que habían estado previamente en decadencia por abandono de la población local, como el centro antiguo de Santiago donde hoy se aglomeran los peruanos (Arriagada, 2007).

De la precedente revisión de la sensibilidad del inmigrante al costo del transporte y del régimen (funcionamiento y espacialidad) de los mercados de la vivienda, podemos deducir que cuando estas personas están segregadas residencialmente, la localización de su segregación está en zonas centrales de la ciudad. Por ejemplo, en la comuna Santiago (centro histórico) de la provincia de Santiago de Chile, comuna donde más se concentran los inmigrantes peruanos, el 52% de ellos reside en departamento o en pieza dentro de casa antigua (conventillo), y el 87% alquila el lugar donde vive⁶. Como consecuencia, la tercera parte de los peruanos residentes en la provincia de Santiago está concentrada sólo en dos de sus 31 comunas (distritos), siendo la comuna Santiago la más concentradora al tener al 21% de esos inmigrantes en la provincia⁷.

Síntesis: modelo conceptual

Tomando en cuenta todas las consideraciones discutidas, se propone conceptualmente que la concentración residencial localizada de inmigrantes extranjeros es la materialización de la estrategia residencial que ellos asumen frente a la interacción entre su tipo de exclusión social y el modo particular en que funcionan los mercados de la vivienda en la ciudad. En un nivel más concreto del estudio de esa segregación, el objeto de análisis sería la concentración espacial localizada de inmigrantes extranjeros cuya mayoría tienen bajos niveles de ingreso, poco conocimiento de los mercados locales de vivienda, y ocupan viviendas en renta.

Lo que el modelo teórico debe explicar son dos aspectos del patrón espacial de los inmigrantes de bajos ingresos: porqué se concentran? y porqué lo hacen en ciertos lugares y no en otros? , es decir, concentración y localización residencial.

De modo sintético se propone que los inmigrantes concentran centralmente sus residencias debido a dos tipos de consideraciones que hacen al decidir donde vivir, de mercado de vivienda y de su grado de exclusión social.

En cuanto a consideraciones de mercado, en las decisiones de localización los inmigrantes toman en cuenta:

- la preexistencia de una oferta capitalista de vivienda en alquiler, que surgió sin la intervención de los inmigrantes, pero que se mantiene y ha

6. Cálculos del autor con datos del Censo 2002 tomados de la página internet del INE, Chile.

7. Esta comuna tiene sólo 4% de todos los residentes de la provincia.

- crecido gracias a la presente demanda de los inmigrantes
- los precios del alquiler, que aún no siendo bajos por unidad de vivienda, pueden ser bajos por persona u hogar si deciden vivir de manera hacinada
- la cercanía a las zonas de empleo y consumo que reducen sus costos de búsqueda de empleo y de transporte

Las restricciones a sus decisiones de localización que se deben considerar son:

- su mínimo conocimiento de los mercados locales de vivienda
- su bajo ingreso y sus probabilidades de estar desempleados
- su grado de inaccesibilidad a ciertos mercados "artesanales" de vivienda

Por su parte, la exclusión social influye para que se reduzcan las oportunidades residenciales y se incremente su concentración segregada a través de:

- discriminación de oferta: la exclusión social se manifiesta con la negación de los propietarios para dar en alquilar una vivienda a los inmigrantes y sólo por ser inmigrantes; es de esperar que esta discriminación sólo ocurra en el segmento "artesanal" y en una porción formal de los mercados de la vivienda
- bajo conocimiento de opciones de vivienda: la restricción en el conocimiento que impone la exclusión social obliga a los inmigrantes a basarse en el conocimiento acumulado en las redes sociales de inmigrantes que llegaron antes
- empleo restringido: si la sociedad local ofrece pocas alternativas de ocupación a los inmigrantes estos preferirán residir en zona con alta densidad espacial de redes sociales que facilitan el acceso a la información sobre empleos
- falta de seguridad y bienestar: los inmigrantes que experimentan exclusión social buscarán seguridad personal, ayuda ante inconvenientes (salud, cuidado de familiares, etc.) y sociabilidad en el tiempo libre, en zonas con alta densidad de redes de inmigrantes que le brindan confianza
- localización orientada a medios de transporte: si los inmigrantes experimentan alto grado de exclusión social tendrán restringido el conocimiento de la geografía urbana, haciendo más probable que busquen vivienda cerca de la estación de transporte interurbano por donde arribaron
- causación acumulativa: el grado de solución a necesidades que proporciona la espacialidad concentrada de redes, y de residencias, a su vez se incrementa con el añadido de más inmigrantes concentrados.

Con este modelo de explicación de la segregación se puede concluir que mientras las condiciones de los mercados de vivienda reducen las opciones de localización residencial de los inmigrantes, la exclusión social reduce aún más sus localizaciones y propicia su concentración.

Se puede concluir con las relaciones empíricas, esperadas por el modelo, entre segregación y sus determinantes. Primero, habrá más concentración residencial (segregación) de los inmigrantes si hay:

- menos crecimiento económico en la ciudad (que afecta la movilidad social)
- más segregación étnica en la ciudad
- menos países de origen de la inmigración
- más proporción de inmigrantes con bajo ingreso
- menos inmigrantes que pueden hacer valer sus credenciales escolares (que les permitan mejor ingreso)
- menos años promedio desde el arribo de los inmigrantes (que afecta el conocimiento de la ciudad)
- menos inmigrantes en ocupaciones en servicio doméstico
- menos matrimonios mixtos

Segundo, la localización de la concentración (segregación) de los inmigrantes de bajo ingreso será más probable cerca de lugares con:

- alta densidad de empleos
- alta proporción de oferta de vivienda en renta
- alta proporción de vivienda ofertada en mercados poco formales
- alta dotación de medios de transporte colectivo intraurbano
- presencia de estación de transporte interurbano

Mercados étnicos

Aquí se define mercado étnico como la concentración espacial de la oferta de bienes y servicios para el consumo final los cuales son especializados por ser objetos o intangibles proveídos de modos propios a un mismo origen nacional.

Estos mercados surgen en las ciudades donde hay inmigrantes por ser ellos los principales vendedores y consumidores, pero su funcionamiento está sujeto a los mecanismos de mercado de cualquier bien o servicio de consumo final en el espacio urbano.

La concentración económica, sectorial y espacial, de los inmigrantes ha ocurrido en todas las ciudades que tienen capacidad de atraerlos.

El estudio de la concentración sectorial, en algunas actividades económicas, de personas de un mismo origen étnico o nacional apareció hace unas décadas en la literatura en Norteamérica. El enfoque predominante del análisis de este fenómeno fue explicarlo por el lado de la oferta, poniendo especial atención al empleo, y denominándola economía étnica. Su interés ha sido establecer las razones por las cuales los inmigrantes se han concentrado en algunos sectores, su segregación ocupacional, y las consecuencias sociales de esa concentración. Por ejemplo se han estudiado en Los Angeles, la alta participación de centroamericanos en la industria de la ropa (Zentgraf, 1989) o las diferencias salariales surgidas de la segregación ocupacional por ser inmigrantes y minorías (Catanzarite, 2000). En esa literatura surgió el

concepto de economía de enclave étnico para expresar la alta concentración de inmigrantes y actividades económicas relacionadas con su origen étnico o nacional. El concepto de economía de enclave étnico sin embargo ha tenido varias definiciones sujetas a controversia; por ejemplo ha designado a la situación en que los empleados y los propietarios de los negocios pertenecen a la misma minoría étnica o inmigrante (Light et al., 1994), o a la concentración en el espacio de una red de negocios étnicos que emplean mayoritariamente a personas de la misma etnia (Portes y Jensen, 1992).

Derivados de esos estudios, posteriormente han aparecido enfoques que hacen explícita a la restricción espacial como un factor de la segregación ocupacional, encontrando que la concentración de minorías (étnicas o inmigrantes) en una actividad económica disminuye cuando crece la distancia desde sus residencias al lugar de trabajo; en este contexto fue también formulada una nueva definición de economía de enclave étnico como la situación en que esos negocios (empleados y propietarios son de la misma etnia) y la residencia de sus empleados están localizados en la misma zona de la ciudad (Ellis, Wright y Parks, 2007).

Esos estudios de la concentración de minorías o inmigrantes en algunas actividades o sectores, al enfocarse en el empleo por el lado (económico) de la oferta, incluían actividades de todo tipo inclusive aquellas orientadas al consumo intermedio como las manufacturas. En contraste, los estudios de la concentración de minorías o inmigrantes en actividades orientadas al consumidor final son más bien recientes, y han puesto atención al lado (económico) de la demanda, con un enfoque que incluye aspectos económicos, geográficos y culturales, estudiando las preferencias de consumo de esas minorías e inmigrantes y el patrón espacial de consumo asociado a esas preferencias (Wang y Lo, 2007; Lo, 2009).

Debe haber varios ejemplos de mercados étnicos en ciudades de América Latina, pero los estudios sobre ellos no están disponibles. Son conocidos los "barrios chinos" en varias grandes ciudades, o el mercado periódico de bolivianos en Sao Paulo, y los negocios más establecidos de peruanos en Santiago. El modelo conceptual que aquí se desarrolla propone una explicación económica y social al surgimiento y la localización de esos negocios de comercio y servicios, los cuales están orientados al consumidor final de cualquier tipo, cuyos propietarios y trabajadores son en su mayoría inmigrantes (y descendientes) de un mismo origen nacional, que venden principalmente bienes provenientes de su país o que proveen servicios del modo en que allá lo hacen, y muchos de sus negocios están concentrados en el espacio urbano formando una zona o mercado étnico.

Componentes

Para poder definir con mayor precisión lo que aquí entendemos como mercado étnico veamos sus principales componentes: propietarios,

trabajadores, tipos de negocios, productos, consumidores y patrón espacial. Con respecto a los inmigrantes propietarios de negocios se ha encontrado, en estudios de Estados Unidos, que la relación entre ellos está mediada por la competencia, y que la cooperación mutua no es muy extendida. Cuando los dueños contratan personal, el reclutamiento de connacionales depende de su capital humano habiendo muchos ejemplos de que emplearon a personas de otros orígenes nacionales o etnias. La estrategia del autoempleo o el de tener un negocio sin asalariados, evitando el mercado laboral general de la ciudad, la tienen usualmente los inmigrantes más antiguos, después de haber acumulado experiencia como empleado dentro del ámbito de sus economías étnicas; las razones por las cuales adoptan el autoempleo están relacionadas con su exclusión social (relacionada con marginación racial y manejo del idioma), pero también con su capital disponible y con el clima de negocios de la ciudad (Cobas, 1989). Estas conclusiones son válidas para ciudades del primer mundo, negocios de diverso tamaños, y propietarios inmigrantes o sus descendientes. Algo parecido debe ocurrir en América Latina, pero probablemente encontraríamos pocos inmigrantes propietarios de negocios con empleados, y más en situación de autoempleo.

Sobre los inmigrantes empleados, en ciudades del Norte, se ha establecido que se concentran en pocas ocupaciones, y ello se debe a la demanda de particulares actividades de bajos salarios y la operación de redes sociales que les proveen trabajadores. Esa segregación de los inmigrantes en pocos sectores y ocupaciones, sin embargo, varía con la distancia desde sus residencias a las zonas donde se localizan sus trabajos, disminuyendo la probabilidad de estar segregado conforme crece esa distancia (Ellis, Wright y Parks, 2007). En las ciudades latinoamericanas está más extendida la precariedad del trabajo, con bajos salarios y pocas prestaciones sociales, y además el transporte es relativamente más caro; adaptándose a estas circunstancias, los inmigrantes con ocupaciones en comercio y servicios probablemente opten más por el autoempleo en lugares cercanos a su vivienda, probabilidad que crece si muchos de ellos no pueden validar estudios previos o no tienen permiso de trabajo.

Los negocios étnicos de comercio y servicios, en ciudades del Norte, de sólo ser pequeños y estar concentrados cerca de los centros urbanos, han añadido tipos más grandes y concentrados en zonas no centrales (como los negocios chinos en Toronto y Los Angeles), acompañando espacialmente a la reciente inmigración de clase media (Fong, Chen y Luk, 2007). Los negocios étnicos en las ciudades latinoamericanas deben ser más bien mayoritariamente pequeños y concentrados cercanamente a donde residen los inmigrantes. Los grandes negocios requieren un gran potencial de consumo para ser sustentables económicamente, y los bajos ingresos de los inmigrantes hacen que su consumo pueda sustentar sólo negocios pequeños, como la venta

8. Por ejemplo: los productos chinos son consumidos en mayor proporción por inmigrantes chinos, un poco menos por los del sur-este de Asia, aún menos por los latinoamericanos, y muy poco por los canadienses; y aunque la distancia desde las viviendas al lugar de compra es una restricción al consumo, está es menor cuando se trata de consumir productos de su misma etnia pues, como dice el ejemplo de Toronto, se trasladan a fuera de su barrio para adquirir muchos de ellos

ambulante en la calle o el servicio de comida en alguna casa. Si la sociedad local tiene patrones de consumo cosmopolita (abierto a consumir diferentes bienes y servicios extranjeros), el potencial de consumo de los negocios étnicos crece y con ello su tamaño.

Los productos vendidos para el consumidor final podemos considerarlos étnicos por incluir bienes provenientes del país de origen de los inmigrantes y servicios proveídos del modo en que allá lo hacen o que son necesarios para comunicarse. Se trata, en primer lugar, de diversos productos no disponibles en los mercados locales o sólo disponibles ahí en formatos estandarizados y caros, como ropa, enseres personales o del hogar, comestibles (frescos, tratados o empacados), medicinas tradicionales (yerbas), medios impresos, y algunos productos que simbolizan al país de origen por ser allá de consumo generalizado (i.e. música, refrescos, cervezas). En segundo lugar, se trata de servicios que son proveídos de un modo particular, específico, o que no existen en la ciudad donde residen los inmigrantes; incluyen, por ejemplo, platillos preparados como en su país de origen, modos de cortar el pelo, atención tradicional a enfermos (chamanes), rituales religiosos, servicios informales de información sobre empleos o viviendas, albergues u hosterías, entre otros; además se servicios de comunicación, como llamadas internacionales e internet, y transporte de personas y bienes. Los comestibles y la comida preparada probablemente sean los primeros y mayoritarios productos étnicos consumidos por los inmigrantes latinoamericanos en negocios étnicos (si extrapolamos el patrón de los inmigrantes chinos de Toronto; Lo, 2009). Si la sociedad local tiene patrones de consumo cosmopolita, la comida preparada es el primer producto étnico consumido también por los nativos, como sucede en Santiago donde los numerosos restaurantes peruanos establecidos (algunos caros) sólo pueden sustentarse económicamente si incluyen a consumidores no inmigrantes de clase media.

Con respecto a los consumidores, se ha encontrado en Toronto, la ciudad más pluricultural del Canadá multicultural, que los parroquianos mayoritarios de bienes y servicios étnicos son los propios inmigrantes (y sus descendientes) del mismo origen nacional disminuyendo el consumo conforme las culturas de origen se hacen más distantes (Lo, 2009)⁸. En el caso latinoamericano, como es visible en sus grandes ciudades, los consumidores de productos étnicos incluyen a los inmigrantes y los nativos, pero no se sabe si la barrera cultural crece cuando se trata de servicios que se percibe son proveídos con faltas de higiene u otros inconvenientes. Lo que se ha podido observar es que donde aparecen mercados con negocios manejados por inmigrantes hay una gran afluencia de inmigrantes consumidores de la misma nacionalidad, como los hacen los bolivianos en Sao Paulo (Cymbalista y Nakano, 2005), pero también acuden nativos a negocios de inmigrantes repartidos por la ciudad como en Santiago los hacen los chilenos en restaurantes peruanos.

Patrón espacial del consumo

El patrón espacial se refiere al grado de concentración y la localización de las actividades económicas de inmigrantes y de sus consumidores. Sobre las actividades, el mercado dominical de bolivianos en Sao Paulo o el del barrio chino del centro de Lima son ejemplos del caso extremo de un patrón concentrado de oferta, mientras los restaurantes y tiendas chinas repartidos en varias grandes avenidas de Tijuana el ejemplo de un patrón disperso. Por el lado de los consumidores, es probable que en las ciudades de América Latina el patrón espacial de la oferta de bienes y servicios étnicos siga cercanamente el patrón espacial de la residencia de sus consumidores mayoritarios, es decir, el de los inmigrantes.

Como los negocios de los inmigrantes son privados, no parece haber razón por la cual la conformación del patrón espacial de los negocios de los inmigrantes esté exenta de los mecanismos de mercado que explican el patrón espacial de todas las actividades minoristas de cualquier ciudad latinoamericana.

Al respecto, se sabe que dentro de cada ciudad comercios y servicios regularmente aparecen aglomerados formando sub-centros (o llanamente centros) de diverso tamaño. Estos centros están organizados en un sistema jerárquico en sus funciones y localizados distantes entre sí, y su aglomeración y localización son producto de condiciones de oferta y demanda (Alegría, 2009). Los bienes y servicios de menor precio unitario y que son consumidos con mayor frecuencia (inferiores), como tiendas de comestibles o peluquerías, aparecen por toda la ciudad; cada lugar de oferta de estos bienes tienen un tamaño de mercado pequeño y hay muchos lugares de su oferta en la ciudad. En contraste, los bienes y servicios de mayor precio y consumidos con menor frecuencia (superiores), como clínicas o venta de bicicletas, aparecen sólo en los centros más grandes, tiene un mercado más grande y hay pocos de estos centros.

Por el lado de la demanda, las propuestas teóricas y algunas evidencias concluyen que los consumidores tienen un comportamiento estratégico orientado a disminuir los costos de transacción. Este comportamiento estratégico incluye cuatro modalidades: acudir con más frecuencia a tiendas cercanas a la residencia, en cada viaje de compras comprar más de una unidad de un bien, comprar bienes y servicios diversos, y comparar precio y calidad de bienes sustitutos. Los consumidores de mayor ingreso pueden realizar con más intensidad estas estrategias. Ese comportamiento estratégico produce un potencial de consumo (densidad de demanda) concentrado y cercano a las residencias; este potencial es mayor cerca de las viviendas de personas de mayor ingreso. Por ejemplo, en Toronto se encontró que entre las personas no chinas de origen, los viajes para comprar bienes y servicios se originaban desde la vivienda en 87%, y la mayor cantidad de compras de bienes inferiores las realizaban cerca de sus residencias (Lo, 2009).

Por el lado de la demanda, si el comportamiento estratégico de las

personas explica la localización de los negocios, su grado de concentración en cambio es explicado por las características de los consumidores residiendo cercanamente, de manera que los centros cercanos serán de mayor tamaño (habrá más negocios) si los consumidores tienen mayor ingreso, mayor densidad residencial y son más diversos en sus gustos. En cualquier ciudad latinoamericana se puede ver grandes porciones de sus periferias con muy pocos negocios, empleos, o subcentros de comercio y servicios, justo donde residen la mayoría de los pobres urbanos.

Por su parte, la concentración y localización de los subcentros es explicada por el lado de la oferta a partir de su relación con la demanda y del comportamiento espacial y sectorial de los negociantes orientado a reducir costos y aumentar sus ventas. En términos del comportamiento espacial, hay la tendencia a que los negocios sigan a la demanda, en particular, los negocios tratan de estar cerca de los barrios donde hay el mayor potencial de consumo (mayor ingreso, densidad y diversidad de la población). Los bienes inferiores aparecen en toda la ciudad, y serán casi los únicos en las zonas con personas de bajo ingreso donde son ofertados por negocios pequeños en su mayoría. Los bienes superiores sólo aparecen en zona donde hay personas de ingreso medio o mayor, y ahí los negocios de bienes inferiores son más grandes que en zonas pobres. En términos del comportamiento sectorial, cada negocio reduce costos adoptando la estrategia de aumentar las ventas (economías de escala) o cambiar a una tecnología ahorradora de mano de obra. Ambas estrategias son sustentables si su mercado crece y eso sólo es posible en las zonas con mayor potencial de consumo. Por otro lado, para reducir costos y aumentar sus ventas, cada negocio saca ventaja de las condiciones externas; primero, al estar al lado de otro que vende algo similar para aprovechar al flujo de consumidores que pasan por el lugar y prefieren comparar para comprar; segundo, al estar cerca de negocios de otro tipo para aprovechar que los consumidores prefieren hacer una sola parada para consumir bienes y servicios diversos; y tercero, al aprovechar la cercanía para adquirir insumos de otros negocios. Mientras más pequeño un negocio más le conviene estar cerca de otros, del mismo o de otro tipo.

Los centros de mayor jerarquía - que son aquellos que tienen más número de negocios (o mayor densidad de empleo), más tipos de negocios, y bienes inferiores y superiores- estarán localizados cerca de los barrios con mayor potencial de consumo (altos ingresos), y en los barrios pobres habrá centros de menor jerarquía y más distanciados entre sí.

Modelo conceptual

Entonces, ¿cómo reformulamos este esquema para explicar la concentración y localización de los negocios al por menor de los inmigrantes?

A partir del esquema presentado, podemos asumir que los bienes y servicios de inmigrantes cuando son proveídos de manera aglomerada son en su mayoría los de menor costo unitario y de mayor frecuencia de

consumo (inferiores), se ofertan en unidades económicas pequeñas (incluso ambulantes) poco productivas porque pueden obtener pocas economías de escala y lo hacen con tecnología con poca inversión de capital. Este tipo de oferta puede ser sustentable en zonas con un potencial de consumo pequeño pero realmente existente. Real en el sentido que es necesario que haya personas que acudan a consumir esos bienes y servicios a ese lugar.

Sobre la propensión a consumir productos de inmigrantes podemos aprender del ejemplo de Toronto (Lo, 2009). Los residentes (inmigrantes y locales) de esa urbe tratan a los negocios chinos y a los del resto de la ciudad como dos mercados paralelos, y su patrón de compras (proporción de ellas en cada mercado) depende de si las personas tratan a esos dos mercados como independientes, sustituibles o suplementarios. Al mercado de bienes inferiores chinos, los inmigrantes chinos lo tratan como independiente (casi todo su consumo se hace en tiendas chinas), mientras que el resto de la población lo trata como suplementario (compras ocasionales). Por su parte, al mercado de bienes superiores chinos, los inmigrantes chinos lo tratan como sustituto (también compran enseres y ropa no china dependiendo del precio y calidad, por ejemplo), mientras que el resto de la población lo trata como independiente (compras muy poco frecuentes o ninguna de productos chinos). Este patrón está determinado por la distancia cultural, pero condicionado por la distancia espacial desde la vivienda al lugar de compras: los chinos hacen la mayor parte de su consumo a poca distancia de sus viviendas.

Podemos extrapolar este ejemplo a los mercados étnicos de las ciudades de América Latina teniendo en cuenta que aquí los inmigrantes tienen el ingreso más bajo y una exclusión social menor, lo cual matiza los determinantes de mercado arriba discutidos.

En primer lugar, si es que hay concentración residencial (segregación) de inmigrantes es más probable que aparezca una oferta especializada de productos del país de origen cercanamente localizada. Esta oferta podrá convertirse en un mercado (conjunto de negocios) económicamente sustentable, si el potencial de demanda de los inmigrantes alcanza un mínimo necesario. Usualmente los inmigrantes segregados tienen bajo salario promedio, por lo que su demanda tendrá un bajo potencial, lo que daría sustentación sólo a un puñado de bienes y servicios del tipo inferior (consumo frecuente y bajo precio unitario). Para que esta oferta se convierta en un mercado sustentable debe haber un número grande de compradores, lo que se logra con comparadores provenientes desde otra parte de la ciudad, o con un número amplio de inmigrantes que residen cercanos.

Los posibles compradores residiendo en otra parte de la ciudad, acudirán al mercado de inmigrantes si consideran esos bienes y servicios como sustitutos o suplementos (en el sentido de Lo, 2009) de los productos no étnicos, ampliando el potencial de la demanda de productos étnicos. Esta consideración depende de como la sociedad local margine al extranjero.

g. Esta sustentación se profundiza si en esta sociedad el costo de transporte urbano es bajo, facilitando el viaje de compras, permitiendo una alta probabilidad de tener una oferta permanente, establecida, de productos étnicos.

En una sociedad más cosmopolita, donde el criterio de diferenciación social esté más basado en el capital económico y poco en el origen nacional, habrá más personas que valorarán bienes y servicios de inmigrantes, por lo que el mercado de inmigrantes tendrá compradores no inmigrantes y podrá tener sustento económico⁹. Si en contraste, en la ciudad hay alta marginación social de los inmigrantes, habría demanda de productos étnicos sólo por parte de los propios inmigrantes, la cual alcanzaría sólo para tener mercados de inmigrantes de fin de semana, en el mejor de los casos.

Por su parte, el potencial de consumo de los inmigrantes por productos de su propio país dependerá del número de inmigrantes, de los precios de los productos sustitutos y de la cercanía cultural con la sociedad local. Un número grande de inmigrantes garantiza una demanda étnica estable. Ello sin embargo debe matizarse tomando en cuenta la experiencia canadiense, donde la demanda de productos chinos es mayor si la proporción de inmigrantes chinos recientes es alta; los inmigrantes antiguos, y sus descendientes, tienden a comprar menos en el mercado chino. Por otra parte, podemos asumir que un inmigrante considera que un producto del país de origen es sustituible por uno local cuando sus características físicas, gusto o forma de proveerlo sean parecidos. De ofertarse ambos productos sustitutos cerca de su residencia, a precios iguales probablemente preferirá al del país de origen, pero si el producto local tiene menor precio probablemente sea este el que consume. Si este fuera el caso, su consumo de productos del país de origen se concentrará en aquellos no sustituibles localmente, por lo que la oferta étnica agregada no podría alcanzar un tamaño necesario para sustentar negocios permanentes. Si en esa zona de la ciudad hay un ambiente competitivo para productos sustitutos de consumo final, es probable que los precios del país de origen y los locales sean parecidos; sin embargo, los costos de transporte incurridos al traer el producto desde el país de origen hace más barato al producto local, reduciendo la demanda de inmigrantes del producto importado y con ello achicando la probabilidad de la constitución del mercado étnico.

El factor precio también actúa negativamente por el lado de la oferta. De proveerse bienes o servicios de inmigrantes en negocios pequeños, poco productivos, los únicos modos de tener precios aceptables es reduciendo la utilidad o el salario (o retribución) al vendedor. Ambas reducciones hacen poco viable la permanencia de negocios, contribuyendo a que la oferta sólo sea esporádica (en domingos por ejemplo).

En condiciones en que hay un potencial de demanda suficiente para mantener negocios establecidos, las ventajas externas empiezan a operar para concentrar aún más los negocios formando mercados étnicos reconocibles en el espacio urbano, como pasa con los barrios chinos en varias ciudades latinoamericanas. Como ya vimos, aglomerarse se traduce en ventajas de menores costos de operación para cada negocio, sea por

inducción desde las estrategias espaciales de la demanda, o sea por que reduce el costo de compra de insumos. Es decir, pasado cierto nivel de demanda se multiplica, salta a un nivel mayor, la probabilidad de la formación de un mercado étnico.

Las externalidades positivas que ayudan al afianzamiento de un mercado étnico para consumo final, operan también para el crecimiento económico de la zona al atraer actividades económicas no orientadas al consumo final. Ello se ha visto en el caso de Toronto, donde al lado de los mercados chinos para consumo final aparecieron servicios manejados por inmigrantes chinos, algunos de los cuales están orientados al productor y que se localizan ahí para sacar ventaja de la cercanía con otros negocios a través de las redes sociales que se forman entre los dueños (Fong, Chen y Luk, 2007). Llegar a esta última etapa de consolidación del mercado étnico claramente depende de un ambiente de negocios positivo en esa ciudad, y de su alta segregación por origen nacional.

Modelo Empírico

Estos argumentos teóricos sobre la concentración y la localización de los mercados étnicos para consumo final, en las ciudades latinoamericanas, podemos sintetizarlos en dos modelos de relaciones empíricas, uno sobre su formación y estabilidad y otro sobre donde se asentaría.

En primer lugar, el surgimiento o formación de una concentración de actividades económicas de inmigrantes se propone como dependiente de características agregadas de los propios inmigrantes y de la ciudad de residencia, y esa dependencia se puede formular de la siguiente manera: la probabilidad de que surja en la ciudad una zona o mercado para consumo final de inmigrantes de un mismo origen crece con:

- el número de inmigrantes del mismo país de origen
- la proporción de esos inmigrantes residiendo aglomerados (segregados)
- la proporción de esos inmigrantes que tienen ingresos mayores al mínimo local, o con
- el ingreso promedio de todos esos inmigrantes
- la reducción del costo del transporte local
- el crecimiento económico en la ciudad (que incrementa la movilidad social y su cosmopolitismo)
- la menor cercanía cultural entre inmigrantes y sociedad local (por ejemplo, diferencia en idioma o escolaridad promedio, y distancia geográfica con el país de origen)

Lo que nos dice este modelo es que la exclusión social de los inmigrantes es sólo un determinante del surgimiento de un mercado étnico. La exclusión está relacionada con una afirmación de los inmigrantes de su identidad nacional como diferente de la sociedad local de residencia. Esta afirmación de los inmigrantes de su identidad separada propicia que su consumo de bienes y servicios regulares añada una porción mayor de aquellos de su nacionalidad comparado con el consumo étnico que hacen

10. Esto se puede expresar con la siguiente ecuación:

$$p_j = \frac{\sum M_i}{d_{ij}}$$

que es el potencial p de demanda de todos los inmigrantes M de la ciudad en la zona j , estimado con la sumatoria de los valores de cada zona i resultado de la división de la población inmigrante residente en la zona i (M_i) entre la distancia (d_{ij}) desde i hasta j .

los nativos. Sin embargo, la afirmación de su identidad nacional de los inmigrantes no es la principal razón del surgimiento de un mercado étnico porque este está sujeto a un mecanismo de mercado como cualquier otro tipo de subcentro minorista.

En segundo lugar, una vez que haya las condiciones a escala de toda la ciudad para la aparición de un mercado étnico, su localización depende más bien de condiciones espaciales a escala de barrio de los inmigrantes y de otras actividades complementarias dentro de la ciudad, y esa dependencia se puede proponer de la siguiente manera: la probabilidad de localizarse en una zona de la ciudad del mercado de inmigrantes (de un mismo país de origen), crece cuando la zona está cerca de:

- la aglomeración mayor de la residencia de esos inmigrantes dentro de la ciudad, o
- la zona donde el potencial de localización de esas residencias sea el mayor
- las residencias de la porción de esos inmigrantes con mayor ingreso, o
- la zona donde el potencial de localización de inmigrantes según ingreso sea mayor
- algún centro o aglomeración de actividades económicas de no inmigrantes
- la zona con mayor oferta de transporte público, y
- donde haya edificaciones rentadas para la actividad comercial

En términos técnicos, el potencial de localización se refiere al poder de demanda en un punto, o zona, de todos los consumidores (de la ciudad) cuando cada consumidor es afectado por la distancia desde su residencia. Por ejemplo, el potencial de localización de la demanda en una zona j del número de inmigrantes (de la ciudad), se estima como la suma entre todas las zonas i de la ciudad, de la razón del número de inmigrantes en la zona i dividido por la distancia entre su zona i y la zona j de análisis (Alegría, 2009)¹⁰.

Este modelo empírico nos dice que la demanda localizada de los inmigrantes es el principal determinante de la localización del mercado de inmigrantes, demanda que es afectada por la estructura urbana local. Cuando la localización de un mercado étnico no pueda ser explicada por las variables listadas, es posible que estemos frente a una asignación de localización institucional, no de mercado, como quizá sea el caso de la feria dominical de bolivianos en Sao Paulo que fue relocalizado con intervención del gobierno local (Cymbalista y Nakano, 2005). En este caso cabría esperar un mayor costo de transacción para los bolivianos si ese lugar está lejos de la residencia de la mayoría de ellos, y ello podría explicar, en parte, porque no se ha establecido como un mercado cotidiano.

Síntesis y recomendaciones

Los modelos explicativos que hemos presentado sobre segregación residencial y mercados de inmigrantes en América Latina, asignan sus

determinantes a la adaptación de los inmigrantes a las condiciones locales de estructuración social y de mercados. De probarse la validez de estos modelos encontraríamos algunas regularidades sobre la concentración de los inmigrantes y su comercio, que se presentan a continuación; terminamos este apartado con comentarios sobre los alcances de una política local sobre esa concentración.

Proceso de segregación residencial

La manera en que se estructure la sociedad en cada ciudad condiciona el grado de concentración de los inmigrantes. Las sociedades en América Latina estratifican o diferencian a sus grupos sociales priorizando el criterio del ingreso, luego el de etnia, y muy poco el origen nacional. El resultado son sociedades urbanas altamente polarizadas según ingreso, y en menor medida según etnia. Los inmigrantes de cualquier tipo se insertan en esa estratificación de manera no completa; los que menos pueden insertarse son los étnicamente diferentes y con menos capital humano o con restricciones para acreditarlo.

La polarización social no se manifiesta completamente en el espacio urbano. La segregación residencial por ingreso es relativamente baja en promedio, pero con alta intensidad en barrios de pobres en parte debido a que cerca de la mitad del territorio de varias ciudades surgieron por invasión de lotes baldíos, y recientemente debido a políticas que han permitido a empresas constructoras una oferta concentrada de vivienda para personas de bajos ingresos. Las razones principales que debilitan la segregación son las imperfecciones de los mercados de vivienda, los cambios sociodemográficos de los residentes, y que la tolerancia (o indiferencia) para compartir el espacio con personas diferentes inhibe comportamientos discriminatorios sobre los potenciales ocupantes de una vivienda.

En cada ciudad los extranjeros serán marginados por similares razones que los inmigrantes internos, pero su condición marginal se ahonda para aquellos más diferentes y de menor ingreso, que son los que tienen particulares contrastes étnicos y restricciones legales para sustanciar su capital humano en el mercado de trabajo. Esta marginación los hace voltear hacia sus connacionales para buscar apoyo para solucionar muchas necesidades, desde encontrar empleo o vivienda, hasta la recreación de rituales. Por la extendida pobreza en las ciudades de América Latina, la práctica de acudir a redes sociales es común entre sus habitantes, por lo que los inmigrantes reproducen con facilidad dicha práctica. De esta manera construyen su capital social formando redes de reciprocidad orientadas a compensar los costos de vivir la marginación. Estas redes se hacen densas con una residencia concentrada en el espacio urbano que facilita interacciones intensas. En este proceso esos inmigrantes afirman su identificación como diferentes respecto de la sociedad local para llevar con dignidad su vida diferente. Bajo estas circunstancias, una mayor diversidad de orígenes y un número creciente

de los inmigrantes hacen más agudo el proceso de concentración residencial de personas del mismo origen.

Como resultado, una porción de los inmigrantes residirán concentrados, segregados, si tienen bajos ingresos y son étnicamente diferentes a la mayoría de la población local. La segregación será mayor en las ciudades con menor crecimiento económico y con sociedades proclives a estructurarse priorizando la etnia además del ingreso como criterio diferenciador.

De surgir una concentración residencial de inmigrantes, está se localizará en zonas centrales cerca de los lugares densos en empleos, comercios y servicios, con oferta de vivienda en renta y algo informal, con algún grado de decadencia urbanística que permita alquileres bajos, y cerca de estaciones de transporte interurbano. En las grandes ciudades de América Latina, estas características están presentes en o cerca de los centros históricos, en proceso o ya abandonados por los residentes locales. En algunas ciudades, el repoblamiento de estos centros por inmigrantes está reactivando su actividad económica.

Los mercados étnicos

Estos mercados minoristas están orientados al consumidor final de cualquier tipo, cuyos propietarios y trabajadores son en su mayoría inmigrantes (y descendientes) de un mismo origen nacional, que venden principalmente bienes provenientes de su país o que proveen servicios del modo en que allá lo hacen, y están concentrados en el espacio urbano formando una zona comercial. Los ejemplos más generalizados en América Latina son los llamados "barrios" chinos.

Las razones que explican el surgimiento y localización de estos mercados son en términos económicos similares a aquellas que explican a cualquier sub-centro de comercio y servicios en las ciudades de América Latina. Sin embargo, su explicación debe añadir el modo en que la estructuración de la sociedad local incorpora a los inmigrantes.

Un mercado étnico de una nacionalidad surge cuando hay una cantidad mínima de inmigrantes del mismo origen cuyo nivel y diversidad de consumos lo hagan sustentable económicamente. Los inmigrantes consumen más productos de su país de origen cuando más marginados son por la sociedad local, y cuando bienes y servicios de esa sociedad son más diferentes que aquellos del país de origen de los primeros; cuando un producto local y uno de inmigrantes son similares y sustitutos, los inmigrantes comprarán el de menor precio (a igual costos de transacción, i.e. transporte, viaje para comprar varios productos, etc.).

En estos mercados predomina el negocio pequeño, sin asalariados porque son atendidos por miembros de una misma familia o son expresión del autoempleo, y se venden productos de bajo precio y consumo frecuente. Los negocios pueden ser más grandes, con asalariados, y vender productos de todo tipo si crece el número de inmigrantes del mismo origen con mayor nivel de ingreso y consumo, o si la sociedad local se hace más

cosmopolita en su interacción social y en su consumo.

Cuando en una ciudad surja un mercado étnico de una nacionalidad lo hará localizado en alguna zona cerca de la mayor concentración de residencias de inmigrantes del mismo origen, cerca de una zona comercial de la ciudad, y donde haya provisión de transporte colectivo y oferta de locales en renta.

Política local

La segregación y el mercado étnico presentan aspectos positivos y negativos para los inmigrantes, aunque la especificación de ambos sea materia controvertida. Por un lado, la concentración espacial de residencias y actividades económicas ayuda a la construcción de comunidad a través de la mayor densidad de interacciones que la cercanía permite; la convivencia en comunidad reduce riesgos en la adaptación a las nuevas circunstancias de vida. Ayuda a reducir el costo y el estrés en la búsqueda de trabajo y vivienda para los nuevos inmigrantes a través de las redes sociales previamente establecidas. Acorta el tiempo y costo de viaje hacia el trabajo por la menor distancia con el lugar de residencia. Ayuda también a reducir el costo de transacción en la adquisición de bienes y servicios de consumo final por la cercanía entre vivienda y lugar de compras. Le permite a las mujeres con hijos encontrar empleos de medio tiempo, incluso a tener a sus hijos en el lugar de trabajo. Para muchos, laborar como empleado en mercados étnicos les permite acumular capital para después independizarse en actividades por cuenta propia.

En contraste, la concentración espacial también puede acarrear desventajas para los inmigrantes, sobre todo para los menos equipados en términos de su capital humano. Muchos de ellos pueden quedar atrapados dentro de la comunidad de inmigrantes en empleos precarios, con bajo salario y sin prestaciones sociales, debido a su reducido conocimiento de mejores oportunidades laborales o a su falta de entrenamiento o manejo del idioma. Pueden ser sujetos de explotación en el trabajo por empleadores connacionales establecidos que se aprovechan de la falta de documentos de trabajo de los recién llegados. Refuerza también a la construcción social de la imagen del inmigrante como diferente, lo que en sociedades propensas a marginar por origen o etnia, facilita la estigmatización social del inmigrante y los lugares donde desarrolla de su cotidianidad.

La concentración residencial y económica, de inmigrantes extranjeros, son fenómenos que experimentan todas las ciudades que reciben inmigrantes. Las ciudades se enriquecen con la diversidad cultural que agregan los inmigrantes, y con su mayor productividad del trabajo que surge de su alta escolaridad o bajo salario que están dispuestos recibir en empleos estigmatizados; en compensación la sociedad y el gobierno local debe intervenir para fomentar que los aspectos negativos de la

concentración sean reducidos y los positivos profundizados. Pareciera sin embargo que hay fuertes restricciones para esa intervención. Los gobiernos locales en América Latina generalmente tienen un ámbito pequeño de operación debido tanto a la reducida asignación legal de atribuciones como a su pequeño presupuesto de gasto. Por ejemplo en México los servicios básicos como agua, drenaje, y vías principales de una ciudad son proveídos por los gobiernos estatales, así como la mayor parte de los servicios de salud y educación, y los programas de vivienda y el servicio de electricidad son manejados por el gobierno nacional (excepto alumbrado público que es municipal); asimismo los municipios por sí solos recaudan apenas 2% y gastan el 4% en promedio de los recursos fiscales del país (Cabrero, 1996). Además, es en el gobierno nacional en que se deciden las leyes que producen algunas de las mayores restricciones para los inmigrantes en su inserción en los subsistemas locales de vivienda, trabajo, educación y salud, porque esas leyes tratan al inmigrante más como un visitante y menos como un ciudadano.

No obstante, siendo su concentración espacial un fenómeno inevitable y atado a la estructura urbana, le toca al gobierno local intervenir para modificar condiciones sociales y espaciales que mejoren la situación de vida de los inmigrantes. Es sólo desde el gobierno municipal en que se puede percibir las particulares ventajas y dificultades para la ciudad y para los inmigrantes que surgen del patrón concentrado del habitat de estos últimos.

La meta de la intervención del gobierno local debe ser mejorar las condiciones de vida de los inmigrantes haciéndolos partícipes del derecho a la ciudad. La eliminación de la concentración de su habitat no puede considerarse como una meta porque acarrearía costos innecesarios para todos y pocos estarían dispuestos a sobrellevarlos. Por el contrario, la concentración forma más parte de las soluciones que de los problemas. La meta debe ser que, por un lado, los inmigrantes tengan la libertad de escoger seguir concentrados o no sin que por ello mermen sus condiciones de vida, y por otro, que la sociedad local aprenda a convivir y aprovechar con un sentido cosmopolita la diversidad que traen los inmigrantes. En las acciones municipales que tomen en cuenta a los inmigrantes debe hacerse explícito que al mejorar el ámbito de vida de los inmigrantes se mejora la ciudad como conjunto.

Una política local debe concebirse con dos rutas simultáneas; la primera orientada a fortalecer a los inmigrantes en los campos sociales de acumulación (señalados en el primer apartado de este texto), y la segunda dirigida a modificar las condiciones de estructura y funcionamiento urbano que reduzcan sus costos de transacción y mejoren y dignifiquen su ámbito espacial de vida de los inmigrantes.

En cuanto al fortalecimiento individual y social de los inmigrantes, el gobierno local puede actuar promoviendo y facilitando la incorporación

de los inmigrantes. Por ejemplo, puede promover ante los gobiernos regional y nacional cambios en la legislación que permita a los extranjeros su incorporación plena a programas de vivienda, salud o educación, con el argumento de que ellos también pagan impuestos y son muy productivos porque generalmente traen en promedio más escolaridad. Su inserción en esos programas facilitaría a los inmigrantes cambios en su localización residencial. Puede promover también a escala local un cambio en la sociedad sobre la percepción que tienen de los inmigrantes orientado a reducir su discriminación; hay varias posibles estrategias al respecto, desde invitar a miembros destacados y representantes de inmigrantes a eventos de conmemoración local, coordinar con organizaciones de inmigrantes y consulados celebraciones de sus países en espacios públicos, hasta incorporar en sus bibliotecas públicas y sitios de internet material informativo sobre las actividades de los inmigrantes. El gobierno local puede facilitar el acceso de inmigrantes a servicios municipales del mismo modo en que acceden los otros residentes locales, incluso abrir servicios que aunque orientados principalmente a inmigrantes sean abiertos a toda la población (como enseñanza del idioma local); ello podría universalizarse con un registro municipal de extranjeros en coordinación con los consulados respectivos. Para complementar esta política, se debiera entrenar a los funcionarios a tratar con similar actitud a inmigrantes y locales, inclusive a los policías cuando el municipio administre este servicio. Dirigir programas exclusivamente hacia los inmigrantes puede ser contraproducente porque puede despertar enconos xenófobos basados en el argumento de que el dinero público debiera utilizarse para mejorar las condiciones precarias de vida que experimentan muchos miembros de la sociedad local.

Con respecto a políticas sobre la estructura y el funcionamiento urbano, el gobierno local puede actuar a través de sus reglas de usos del suelo y transporte colectivo, y mejorando espacios públicos. Por ejemplo en la zona de concentración de inmigrantes puede permitirse usos del suelo mixto (vivienda y comercios) haciendo peatonal alguna calle, y con mínimas exigencias de estacionamientos; puede redirigirse rutas de transporte permitiendo paraderos aledaños a los barrios y mercado de inmigrantes. Puede también mejorarse algunos espacios públicos usados por los inmigrantes, como parques, para facilitarles su reunión en espacios agradables; además, se podría reforzar la infraestructura y el funcionamiento de los servicios de alumbrado y limpieza en las zonas de concentración de inmigrantes. Cuando el gobierno local planee alguna intervención de relocalización son importantes las ganancias como las pérdidas; por ejemplo en la relocalización de un mercado de inmigrantes, se debe sopesar las ganancias en el orden urbanístico con las pérdidas por el achicamiento del mercado de los vendedores y el incremento de los costos de transacción de los consumidores.

Tal vez la integración urbana de los inmigrantes no se complete y persista

la segregación residencial con los recién arribados, pero quizá sus hijos logren la asimilación pues crecerán aprendiendo los modos locales de interactuar y el idioma (en Brasil). Como ya se sabe, no migran trabajadores, migran personas que forman familias.

References

- T. ALEGRÍA, 2009, *Metrópolis transfronteriza. Revisión de la hipótesis y evidencias de Tijuana, México y San Diego, Estados Unidos*, Miguel Ángel Porrúa – El COLEF, México
- T. ALEGRÍA, 2005, *Tijuana Mexico. Integration, Growth, Social Structuring and Governance*, en M. BALBO (ed.), pp. 235-267
- T. ALEGRÍA, 2000, 'Centralidad y ubicación del empleo en la gran Lima', en PROMPERÚ (ed.), pp. 335-356
- T. ALEGRÍA y G. ORDÓÑEZ, 2005, *Legalizando la ciudad. Asentamientos informales y procesos de regularización en Tijuana*, El COLEF, Tijuana
- M. ALTMAN, 2000, 'A behavioral model of path dependency: the economics of profitable inefficiency and market failure', en *The Journal of Socio-Economics*, vol. 29, Issue 2, pp. 127-214.
- S. ARBACI, 2008, '(Re)Viewing Ethnic Residential Segregation in Southern European Cities: Housing and Urban Regimes as Mechanisms of Marginalisation', en *Housing Studies*, vol. 23, n. 4, pp. 589-613.
- M. ARIZA y A. PORTES (ed.), 2007, *El País Transnacional. Migración Mexicana y Cambio Social a través de la Frontera*, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, México
- C. ARRIAGADA, 2007, 'Los 'otros' santiaguinos', en *Diario Inmobiliario*, <http://www.portalinmobiliario.com/diario/noticia.asp?NoticiaID=7665>, 13-11-2007
- C. ARRIAGADA, 2005, *Santiago de Chile. Ficha ciudad*, en MIUrb/AL, http://www.miurbal.net/focus_santiago.html, 04/09/2009
- B. ARTHUR, 1989, 'Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events', en *The Economic Journal*, vol. 99, n. 394, pp. 116-131
- M. BALBO (ed.) 2005, *International Migrants and the City*, UN-HABITAT – Università Luav di Venezia, Venecia
- P. BOURDIEU, 1990, *Sociología y Cultura*, Grijalbo y CONACULTA, México.
- L. BOURNE, 1982, 'Urban spatial structure: an introductory essay on concepts and criteria', en L. BOURNE (ed.), pp. 28-45
- L. BOURNE (ed.), 1982, *Internal structure of the city. Readings on Urban Form, Growth, and Policy*, Oxford University Press, New York
- W. E. BURGESS, 1925, 'The Growth of the City: An Introduction to a Research Project', en R. E. PARK, E. W. BURGESS, R. D. McKenzie (ed.), pp. 47-62
- E. W. BURGESS (ed.), 1926, *The Urban Community*, University of Chicago Press, Chicago
- E. CABRERO, 1996, 'Tendencias financieras y estrategias innovadoras de las haciendas municipales. Una aproximación metodológica para su estudio', en E. CABRERO (ed.)
- E. CABRERO (ed.), 1996, *Los dilemas de la modernización municipal: estudios sobre la gestión hacendaria en municipios urbanos de México*, CIDE y Miguel Ángel Porrúa, México

- L. CATANZARITE, 2000, 'Brown-Collar Jobs: Occupational Segregation and Earnings of Recent-Immigrant Latinos', en *Sociological Perspectives*, vol. 43, n. 1, pp. 45-75
- J. A. COBAS, 1989, 'Six Problems in the Sociology of the Ethnic Economy', en *Sociological Perspectives*, vol. 32, n. 2, pp. 201-214
- F. CORTÉS, A. ESCOBAR, P. SOLÍS (coords), 2007, *Cambio estructural y movilidad social en México*, El Colegio de México AC, México
- R. CYMBALISTA, K. NAKANO, 2005, 'São Paulo, Brazil: A Need for Stronger Policy Advocacy', en M. BALBO (ed.), pp. 211-234
- P. DASGUPTA, 1988, Trust as a Commodity, en D. GAMBETTA (ed.), pp. 49-72
- J. Y. DUCLOS, J. ESTEBAN, D. RAY, 2004, 'Polarization: concepts, measurements, estimation', en *Econometrica*, vol. 72, n. 6, pp. 1737-1772
- O. D. DUNCAN, B. DUNCAN, 1955, 'A methodological analysis of segregation indexes', en *American Sociological Review*, vol. 20, n. 2, pp. 210-217
- M. EDWARDS, 2007, *Regional and Urban Economics and Economic Development: Theory and Methods*, Auerbach Publications, USA
- M. ELLIS, R. WRIGHT, V. PARKS, 2007, 'Geography and the Immigrant Division of Labor', en *Economic Geography*, vol. 83, n. 3, pp. 255-281
- J. ELSTER, 1997, *El cemento de la sociedad: Las paradojas del orden Social*, Gedisa, Barcelona
- E. FONG, W. CHEN, C. LUK, 2007, 'A Comparison of Ethnic Businesses in Suburbs and City', en *City & Community*, vol. 6, n. 2, pp. 119-136
- D. GAMBETTA (ed.), 1988, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford
- L. GASPARINI, M. HORENSTEIN, E. MOLINA, S. OLIVIERI, 2008, 'Income Polarization in Latin America: Patterns and Links with Institutions and Conflict', en *Oxford Development Studies*, vol. 36, n. 4, pp. 461-484
- A. GIDDENS (ed.), 1991, *La teoría social hoy*, CNCA y Alianza, México
- J. HABERMAS, 1989, *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Amorrortu, Buenos Aires
- Y. HAYAMI, 2009, 'Social Capital, Human Capital and the Community Mechanism: Toward a Conceptual Framework for Economists', en *Journal of Development Studies*, vol. 45, n. 1, pp. 96-123
- A. HONNETH, 1991, Teoría crítica, en A. GIDDENS (ed.), pp. 445-488
- R. J. JOHNSTON, 1983, *Residential segregation, the state and constitutional conflict in American urban areas*, Academic Press, London
- R. JOHNSTON, M. POULSEN, J. FORREST, 2007, 'The Geography of Ethnic Residential Segregation: A Comparative Study of Five Countries', en *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 97, n. 4, pp. 713-738
- M. KRYSAN, R. FARLEY, 2002, 'The residential preferences of blacks: Do they explain persistent segregation?', en *Social Forces*, vol. 80, n. 3, pp. 937-980
- I. LIGHT, G. SABAGH, M. BOZORGMEHR, C. DER-MARTIROSIAN, 1994, 'Beyond the Ethnic Enclave Economy', en *Social Problems*, vol. 41, n. 1, pp. 65-80
- S. LINARES, D. LAN, 2007, 'Análisis multidimensional de la segregación socioespacial en Tandil (Argentina) aplicando SIG', en *Investigaciones Geográficas*, n. 44, pp. 149-166
- L. LO, 2009, 'The Role of Ethnicity in the Geography of Consumption', en *Urban Geography*, vol. 30, n. 4, pp. 391-415
- J. LUQUE, 2007, 'Asociaciones políticas de inmigrantes peruanos y la "Lima Chica" en Santiago de Chile', en *Migraciones Internacionales*, vol. 4, n. 2, pp. 121-150
- C. MARMOLEJO, N. J. B. D. DE SOUZA, 2008, *Estructura urbana y segregación socioresidencial: un análisis para Maceió-Alagoas (Brasil)*, en NAERUS, http://www.naerus.net/web/sat/workshops/2008/Edinburg/papers/NAERUS_2008_Marmolejo_Batista.pdf, 13/08/2009
- J. MARTÍNEZ, 2003, 'El encanto de los datos. Sociodemografía de la inmigración en Chile según el censo de 2002', en *Serie Población y Desarrollo*, n. 49, CELADE – CEPAL, Santiago de Chile
- D. MASSEY, K. ESPINOSA, 1997, 'What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis', en *American Journal of Sociology*, vol. 102, n. 4, pp. 939-999
- D. MASSEY, G. LUNDY, 2001, 'Use of Black English and racial discrimination in urban housing markets. New methods and findings', en *Urban Affairs Review*, vol. 36, n. 4, pp. 452-469
- D. MASSEY, N. DENTON, 1993, *American apartheid. Segregation and the making of the underclass*, Harvard University Press, Boston
- R. E. PARK, 1926, 'The Urban Community as a Spatial Pattern and a Moral Order', en E. W. BURGESS (ed.), pp. 3-20
- R. E. PARK, E. W. BURGESS, R. D. MCKENZIE (ed.), 1925, *The City*, University of Chicago Press, Chicago
- V. PARKS, 2004, 'Access to work: The effects of spatial and social accessibility on unemployment for native-born black and immigrant women in Los Angeles', en *Economic Geography*, vol. 80, n. 2, pp. 141-172
- C. PEACH, 2005, 'The Mosaic Versus the Melting Pot: Canada and the USA', en *Scottish Geographical Journal*, vol. 121, n. 1, pp. 3-27
- P. A. PETERS, E. H. SKOP, 2007, 'Socio-spatial Segregation in Metropolitan Lima, Perú', en *Journal of Latin American Geography*, vol. 6, n. 1, pp. 149-171
- A. PORTES, 2007, 'Un diálogo Norte-Sur: El progreso de la teoría en el estudio de la migración internacional y sus implicaciones', en M. ARIZA y A. PORTES (ed.)
- A. PORTES, L. JENSEN, 1992, 'Disproving the enclave hypothesis: Reply', en *American Sociological Review*, vol. 57, n. 3, pp. 418-420
- PROMPERÚ (ed.), 2000, *El proceso social en el Perú: Investigación sobre sociedad, promoción y desarrollo*, PromPerú y Universidad del Pacífico, Lima

- N. R. RAMSØY, 1966, 'Assortative Mating and the Structure of Cities', en *American Sociological Review*, vol. 31, n. 6, pp. 773-786
- F. SABATINI, 2003, 'La segregación social del espacio en las ciudades de América Latina', Serie Azul 35, *Documentos del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales*, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile
- D. TOMASKOVIC-DEVEY, S. SKAGGS, 1999, 'An Establishment-Level Test of Statistical Discrimination Hypothesis', en *Work and Occupations*, vol. 26, n. 4, pp. 422-445
- E. E. TELLES, 1995, 'Race, Class and Space in Brazilian Cities', en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 19, n. 4, pp. 395-406
- J. TURNER, 1991, 'Teorizar analítico', en A. GIDDENS (ed.), pp. 205-254
- F. D. WILSON, 2003, 'Ethnic niching and metropolitan labor markets', en *Social Science Research*, vol. 32, n. 3, pp. 429-466
- B. ZHAO, 2005, 'Does the number of houses a broker shows depend on a homeseeker's race?', en *Journal of Urban Economics*, vol. 57, n. 1, pp. 128-147
- L. WANG, L. LO, 2007, 'Immigrant grocery-shopping behavior: ethnic identity versus accessibility', en *Environment and Planning A*, vol. 39, n. 3, pp. 684 – 699
- K. M. ZENTGRAF, 1989, 'Gender, immigration, and economic restructuring in Los Angeles', en *California Sociologist*, vol. 12, pp. 111-136

SSIIM PAPER SERIES

Published issues

SSIIM Paper Series No. 1, October 2009,
Social and Spatial Inclusion of International Migrants:
local responses to a global process
Marcello Balbo

SSIIM Paper Series No. 2, December 2009,
Conexiones translocales y formación de territorios migratorios.
El caso de los Cochabambinos de Bérghamo
Mirko Marzadro

SSIIM Paper Series No. 3, February 2010,
Practice of citizenship, practice of resistance: Mozambicans in
Johannesburg, South Africa
Elena Ostanel

SSIIM Paper Series No. 4, April 2010
Contribuciones para una teoría de la segregación residencial y los
mercados étnicos de los inmigrantes en ciudades de América Latina
Tito Alegría

Forthcoming

SSIIM Paper Series No. 5, June 2010
Not just passing through: immigration in cities of 'transit countries'
Giovanna Marconi