Lurralde :inv. espac. N. 3 (1980) p. 9-44 ISSN 1697-3070

INTRODUCCIÓN A LA GEOGRAFÍA COMPORTAMENTAL

© Constancio de CASTRO AGUIRRE

A MANERA DE PROLOGO

El título de la breve monografía que presentamos posiblemente llame a equívocos entre mis colegas los geógrafos y los psicólogos. La mejor justificación y explicación del tema planteado quizá la pueda dar con una ligera narración autobiográfica. El lector sabrá disculpar la descortesía si al fin halla una respuesta coherente y satisfactoria a sus propias dudas.

Mi interés por la Geografía data de la primera mitad de los años 50. Siendo entonces alumno en la especialidad de Historia de la Universidad Central de Madrid fui cautivado por el magisterio estimulante de D. Manuel Terán. Mi dedicación se volcó totalmente a la Geografía. Comencé a trabajar en el tema de la inmigración madrileña para la Tesis de Licenciatura. Tuve entonces el primer encuentro brusco y violento con el trabajo de campo. La necesidad de confeccionar unos cuestionarios amplios que recogieran un máximo de información viva me llevó a pedir luces al catedrático de Psicología D. José Luis Pinillos. Al ver éste mi afán creciente en adentrarme en una perspectiva interdisciplinaria me recomendó que solicitara ingreso en la Escuela de Psicología la cual funcionaba en aquel entonces como un programa de postgrado de dos años de duración dependiente directamente del Rectorado de la Universidad Central. Se afianzó en mí la búsqueda por los métodos de encuesta y análisis de datos. Alrededor de diez años estuve dedicado al estudio de las técnicas matemáticas y estadísticas conducentes a una comprensión de la metodología cuantitativa. Todo este período -desde el 58 hasta el 68- significa un esfuerzo de autodidacta tal vez desproporcionado, durante el cual inicié una docencia en la Universidad Central de Caracas sobre Estadística y Métodos Cuantitativos para Ciencias Sociales. En 1968 tuve la oportunidad de acudir a las Universidades de Stanford y Michigan (Ann Arbor) por un período de dos años. Me matriculé como alumno regular en el Institute for Communication Research de Stanford, donde obtuve un Master, y en el Institute of Mathematical Psychology, donde realicé un curso post doctoral de verano. Durante algún tiempo me llamó mucho la atención -y todavía me sigue interesando- el estudio de los nexos comunicativos en matrices de datos con indicación de origen y destino.

Creo que mi vinculación a la vida académica de USA marca una época decisiva en mi vida profesional. En una de estas reuniones científicas tomé contacto con un joven geógrafo francés quien volvió a avivar en mí algunas inquietudes dormidas. Así es como llegué a trabar amistad con Peter Gould, Reginald Golledge, Waldo Tobler, todos ellos geógrafos.

El encuentro con el joven francés fue más o menos del siguiente talante. Nos tropezamos en el Workshop on Multidimensional Scaling celebrado en Philadelphia en 1972.

-¿Qué interés pueden tener para un geógrafo las escalas de dimensión múltiple? -le espeté yo.

-Mucho. ¿Conoce usted los trabajos de Gould en Pennsylvania o de Golledge en Ohio?

-En absoluto, pero tengo alguna curiosidad en el tema debido a que mis estudios en la Universidad empezaron siendo de Geografía.

-Si no es indiscreto, ¿Puedo preguntarle a qué se dedica usted ahora? -Pues sí; he tenido una rara evolución en mi vida profesional y ahora me encuentro -bastante centrado en temas de Psicología Matemática.

-Por lo poco que yo he oído a los psicólogos matemáticos en este Workshop me aventuro a pensar que existe un gran campo de colaboración entre geógrafos y psicólogos. Por ejemplo, una cosa son los mapas físicos construidos a base de extensiones físicas y otra cosa los mapas mentales construidos a base de percepciones humanas. La Geografía tradicional ha tratado el tema de los movimientos de población sin detenerse a pensar que son ni más ni menos un fruto de ciertos mecanismos de decisión... Le podría multiplicar los ejemplos.

Aquel contacto fortuito se alargó en una comida rica en informaciones de detalle. A partir de entonces comenzó a animarse en mí un geógrafo que todavía conservaba algún aliento entre los viejos rescoldos de la vida universitaria. Difícilmente podré agradecer en lo que merecen las sugerencias recibidas de Peter Gould, un acendrado humanista que nunca rehusó el estudio de la Matemática ya quien la Geografía de este siglo debe un hito por su obra Mental Maps (1); de Waldo Tobler, maestro de Cartografía que ha hallado en los ordenadores respuestas sobresalientes a su audaz imaginación. A ellos les debo la reorientación de mi vida hacia la actividad geográfica.

Pienso de nuevo en la Universidad madrileña que constituyó mi punto de partida; al volver a ella creo advertir que sigue insensibilizada al paso del tiempo. Quiero escudarme en aquella frase de Tricart (2) cuando dice que la Geografía en la mayoría de los países europeos lleva décadas de atraso.

Creo que la metodología geográfica ha dado un vuelco tan rotundo en los últimos 25 años que resulta difícilmente asequible en la vía de los patrones tradicionales. La razón de esta monografía reside en que deseo ahorrarle al lector la larga odisea metodológica que ha quedado expuesta en las líneas que anteceden.

INTRODUCCION

En toda la moderna Geografía Humana no existe un hecho de tan vastas consecuencias como el fenómeno urbano. El hombre de hoy es más urbano que el de hace medio siglo. Esta situación viene a plasmarse en una peculiar distribución que adopta sobre el espacio físico la actividad humana. La característica espacial más sobresaliente del proceso de urbanización quizá sea la de una irreprimible tendencia a la concentración. La concentración implica a su vez que unas zonas mínimas en el espacio se constituyen en poderosas fuerzas de succión. Surge el fenómeno migratorio. Surge también el movimiento en ambos sentidos de ida y vuelta; en un sentido determinado por la búsqueda y demanda de bienes y servicios; en otro sentido tendente a satisfacer dicha demanda.

En realidad lo que llamamos movimiento humano adopta muchas formas diferentes sobre la superficie terrestre. A veces es un movimiento que rompe con todas las raíces del pasado en busca de nuevos escenarios de vida: el caso de la emigración de los vascos a América. Pero también es una forma de movimiento la que se realiza diariamente desde la residencia al lugar de trabajo, la que realizan los niños a la escuela o las amas de casa al mercado. Incluso no siempre es movimiento de personas; hay también un tráfico de mercancías que se desplazan de unos lugares a otros bien sea a través de un curso fluvial, a través de la vía férrea u otra. También es digno de consideración el tráfico de los intangibles tales como el flujo de información por vía telefónica, por vía postal o en el medio impreso.

La primera reacción que despiertan estas consideraciones es una actitud de escepticismo. Cosas tan diversas como un flujo comunicacional, un movimiento migratorio o un tráfico de mercancías es imposible -pensamos- que puedan obedecer a un mismo patrón de conducta espacial. ¿Estaremos en lo cierto al pensar así? Haremos una aproximación al tema en tres fases: en una primera trataremos de mostrar la existencia de ciertas condiciones espaciales que confieren regularidad al fenómeno del movimiento geográfico. En una segunda fase ofreceremos una plataforma de análisis basada en la toma de decisiones. Finalmente mostraremos una ilustración de los conceptos emitidos mediante datos de movimientos migratorios.

LAS FORMAS GEOGRÁFICAS DEL MOVIMIENTO. FACTORES CONDICIONANTES

Tomemos un conjunto de localidades y el número de llamadas telefónicas que se cruzan entre cada par de puntos. Una manera de representar este fenómeno ha sido mediante líneas que conectan puntos con llamadas mutuas. Podemos imaginar una situación hipotética como la que se representa en la Fig. 1.



Las líneas que unen puntos con mayor tráfico serán más gruesas y más delgadas cuando enlacen puntos de tráfico menor. Podemos hacer el grosor de la línea proporcional al número de llamadas que se cruzan entre ambos puntos en ambas direcciones. ¿Qué nos sugiere a primera vista la Fig. 1 ?

Hay en efecto ciertas consideraciones que brotan al observar atentamente la intensidad del flujo comunicacional. Entre estas consideraciones nos llama la atención en primer lugar la que podríamos definir como la condición de distancia. La distancia y la frecuencia de llamadas telefónicas parecen asociarse en relación inversa. Las líneas más gruesas del gráfico parecen coincidir con las más cortas y viceversa las líneas más delgadas con las más largas. En otras palabras, el tráfico comunicacional es más intenso cuanto menor sea la distancia. No olvidemos que se trata de un ejemplo imaginario que tiene como única finalidad presentar los conceptos. Más adelante veremos que el fenómeno adquiere realidad en ejemplos vivos. Pero no terminan aquí nuestras observaciones de la Fig. 1. Hay un segundo factor condicionante, el que llamaremos la condición de direccionalidad. Todas las llamadas se efectúan en el sentido de dos polos de atracción que en el gráfico aparecen denominados X e Y. A semejanza de un campo magnético estos dos polos tienden a repelerse entre sí, es decir, tienden a rehuir llamadas entre sí. Esta condición quizá no sea tan universal como la anterior puesto que pueden darse situaciones en donde no se manifiesta la restricción de direccionalidad. Ver Fig. 2.



En dicha Fig. 2 no puede apreciarse ninguna restricción en cuanto a la dirección de las llamadas se refiere. Más bien se trata de una situación un tanto aleatoria en donde las llamadas se efectúan de cualquier punto a cualquier punto. La condición de direccionalidad tal como se exhibe en la Fig. 1 quizá es demasiado extrema en su semejanza con un campo magnético. Generalmente las situaciones comportamentales no reproducen con tanta fidelidad el modelo físico. Sin embargo se dan casos intermedios en donde la direccionalidad juega un papel de condición dominante, aunque no sea a la manera de polos excluyentes. Es el caso de Estados Unidos y Canadá en donde el movimiento comunicacional aparece con mayor intensidad en la dirección Este-Oeste. En ese sentido decimos que se trata de una dirección dominante, puesto que domina pero no excluye al resto de las direcciones. La situación queda ilustrada en la Fig. 3 en donde volvemos a presentar el esquema hipotético.



Resumiendo, diremos que la condición de direccionalidad establece una relación entre movimiento comunicacional y dirección. Concretamente para generalizar esta condición a los casos intermedios antes expuestos diremos que la mayor frecuencia de las llamadas queda restringida a unas pocas entre todas las direcciones posibles.

Hay una tercera consideración que surge ante la Fig. 1. Podemos ver en efecto que el punto A aparece sin ninguna línea de conexión con Ya pesar de su cercanía con el mismo; y lo mismo sucede con los puntos B y C con respecto a X. La ausencia de llamadas entre las localidades citadas se debe a que no existe un cable telefónico entre las mismas. Este hecho, trivial si se quiere, pone de manifiesto un principio básico para toda comunicación: el principio de que el flujo comunicacional se realiza a través de unos canales. La existencia de estos canales es pues infraestructura previa necesaria para todo movimiento comunicacional. Una vez expuestos los principios geográficos que rigen la conducta comunicacional vamos a verificarlos con datos de la realidad.

La condición de la distancia.

Existen varias razones que hacen plausible esta condición en los términos expuestos. Hemos dicho que la intensidad de la comunicación tiende a crecer en función inversa de la distancia física. Una primera razón que salta a la vista es de tipo económico. A mayores distancias deben corresponder mayores costos; por consiguiente la condición de la distancia traduce fielmente la importancia del factor económico que pesa sobre la comunicación. La comunicación no es sino un limitado campo de los movimientos humanos como decíamos al principio de estas páginas. El denominador común de este fenómeno es su desplazamiento en el espacio, al igual que un movimiento migratorio o un tráfico de mercancías. Veamos ahora cómo se aplica la condición de la distancia a todos estos fenómenos de desplazamiento. Existe una grave escasez de datos en esta área de observaciones. Las estadísticas que se vienen publicando relativas a nuestro país no ofrecen datos de desplazamiento con indicaciones de origen y destino. Aprovechamos la oportunidad para dirigirnos a las Corporaciones Públicas e insistir desde estas páginas en la necesidad de reorientar la recogida y publicación de datos estadísticos en el sentido de hacerlos más útiles para los modernos análisis espaciales. Aun cuando quisiéramos utilizar al máximo ejemplos locales nos vemos obligados a acudir a archivos de otros países; el lector sabrá disculpar esta laguna.

Tomemos un ejemplo del turismo recreativo. Tenemos los datos relativos a matrícula de automóviles que han entrado en los parques de Shenandoah y Yellowstone (USA) durante el año 1968. Para ser consistentes con nuestro principio el número de automóviles deberá ser mayor en las matrículas de procedencia cercana y al revés tenderá a disminuir en la medida en que aumenten las distancias de los puntos de procedencia. Veamos esta función inversa en el gráfico de coordenadas de la Fig. 4. Los datos se adecuan bastante bien al modelo previsto. Este principio tiene plena realización en los fenómenos de desplazamiento; lo mismo que en la Fig. 4 pensamos que sucedería si los



datos indicasen origen y destino de las amas de casa en sus desplazamientos habituales de compra dentro de una gran metrópoli. No obstante, insistiendo en mostrar ejemplos vivos veamos que pasa con los desplazamientos migratorios. El Departamento de Geografía de la Universidad del Estado de Ohio nos brinda unos datos de la inmigración procedente de los restantes Estados de la Unión. En la Fig. 5 se exhiben los datos que muestran idéntico comportamiento al que se presentó anteriormente. Para facilitar al lector el desciframiento del nombre de los Estados y su correspondiente distancia física con respecto al Estado destinatario de la emigración reproducimos un mapa de USA; ver Fig. 6, en donde el Estado de Ohio se señala en forma sombreada. Debemos llamar la atención sobre dos aspectos que se suscitan en la presentación de los datos tal como la venimos haciendo. En primer lugar si se comparan los esquemas hipotéticos de las Figuras l' 2 y 3 con los datos reales de las Figuras 4 y 5 se



notará que en las primeras Figuras mostramos el movimiento comunicacional entre todos los pares de puntos. Es decir, dado un conjunto de localidades hemos presentado el tráfico comunicacional como puede suceder tomando en cuenta que cada localidad es susceptible de ser origen y destinatario de la comunicación. En las últimas Figuras el análisis se concentra en dos aspectos que adquieren el trato de sendas variables: distancia entre las localidades y frecuencia del tráfico entre las mismas. Los datos se presentan en gráficos de coordenadas para poner de relieve la relación funcional existente. La presentación de las primeras Figuras en cambio se hizo a manera de un gráfico de redes. La misma diferencia se pone de manifiesto en los datos numéricos que sirven de soporte a los gráficos. Los gráficos de coordenadas traducen los datos presentados en una Tabla de Distribución de Frecuencias; ver Fig. 7.



En cambio, los Gráficos de redes parten de una estructura diferente en los datos numéricos, a saber, una matriz de origen y destino tal como puede apreciarse en la Fig. 8.

En dicha Fig. 8 puede observarse lo siguiente: en el cruce de la localidad L1 con la localidad Ln, se aloja la frecuencia F1n del fenómeno observado; por ejemplo, la frecuencia de llamadas telefónicas de L1 para Ln,. Sumando estas frecuencias con las correspondientes a Fn1 (orden inverso de llamadas) se obtiene el total que debe ser representado mediante el grosor de la línea que une los puntos L1 y Ln, en el gráfico de redes.



El segundo punto que queremos resaltar en la presentación de los datos. Figuras 4 y 5. se refiere al aspecto analítico de la relación funcional establecida. El modelo geométrico expuesto en la Fig. 4 pudiera inducir a pensar que estamos proponiendo una función lineal inversa entre intensidad del tráfico migratorio y distancia física. Sin embargo. nótese que las dos variables susodichas están presentadas en una escala logarítmica. Esto implica que la reducción de las magnitudes no se comporta en proporciones aritméticas. Por ejemplo. véase lo que pasa cuando se reduce una magnitud de 100 a una de 10; en términos logarítmicos (hablamos de base decimal) esta reducción es de 2 a 1. En el fenómeno que estamos analizando la intensidad del tráfico disminuye vertiginosamente conforme se producen los primeros aumentos de distancias; pero a partir de ciertas distancias la intensidad decae más lentamente. Es decir. existen modificaciones en la tasa de disminución del tráfico conforme se van produciendo los aumentos de distancia; o dicho en otras palabras. la tasa de disminución no es constante. Si hiciéramos una representación de este comportamiento en variables medidas a escala aritmética. la forma geométrica de la función sería del tipo de la Fig. 9.

Precisando el concepto matemático diríamos que la relación existente entre la intensidad del tráfico y la distancia física se comporta como una función exponencial negativa. Las distancias quedan representadas en la abscisa y la intensidad del tráfico en la ordenada; la curva de la Fig. 9 nos dice que el tráfico disminuye vertiginosamente ante el primer aumento de distancia. pero a su vez los siguientes aumentos de distancia acarrean disminuciones menores en el tráfico.



La condición de direccionalidad

En la exposición anterior nos hemos limitado a una perspectiva de dos variable cuantitativas: intensidad de tráfico y distancia. La consideración de esta nueva condición exige una perspectiva distinta. Tomemos un conjunto de N localidades. El tráfico es un fenómeno que en su más elemental expresión pone en contacto dos localidades pudiendo éstas alternarse dentro del conjunto. Por consiguiente en un conjunto de N localidades existen N-1 direcciones posibles para el tráfico de cada localidad; por tanto para las N localidades habrá un total de N (N-1) direcciones. Ahora bien, si en cada par que se pone en contacto eliminamos la consideración del sentido que adopta el tráfico, es decir, no tomamos en cuenta que el movimiento se produzca en el sentido A ~B o en el inverso B ~A, habremos reducido la cifra anterior a la mitad, o sea, N (N-1 )/2. He aquí por tanto que en la observación de N localidades se abren en abanico (N-1 )/2 posibles direcciones. Este abanico de direcciones no se presta a un tratamiento semejante al de la distancia que fue analizado y expuesto anteriormente. La distancia es una magnitud que puede ordenarse en sentido creciente o decreciente y como tal admite ser tratada como una variable que puede identificarse a lo largo de UJ1 eje de coordenadas. En el caso que nos ocupa tenemos de un lado la intensidad de tráfico, igual que en el caso anterior, y de otro lado la dirección que adopta el tráfico, distinto del caso anterior. Esta es la razón básica de exponer el análisis de las condiciones, la condición de distancia y la condición de direccionalidad, mediante dos técnicas diferentes. La condición de distancia se presenta para el análisis en un gráfico de coordenadas cartesianas; la condición de direccionalidad se presenta en cambio mediante un gráfico de redes.

No se puede negar la existencia de un sesgo de dirección en los fenómenos de desplazamiento. Entendemos por sesgo direccional el comportamiento más frecuente en unas direcciones que en otras. Podemos utilizar dos criterios en la clasificación del movimiento direccional. Uno es un criterio geométrico, mediante el cual la localidad afectada por el movimiento es considerada como punto o línea. Otro es un criterio estrictamente comportamental; consiste en la atracción o repulsa que despierta dicha localidad. Con ambos crit~riós puede elaborarse una Tabla clasificatoria como la que se expone en la Fig. 10.



Se pueden apreciar en dicha Fig. 10 los siguientes conceptos. Existen movimientos convergentes/divergentes; siempre consideran éstos a manera de puntos a las localidades destinatarias. El desplazamiento de las masas metropolitanas hacia el estadio, el de los beduinos del desierto hacia el oasis, el de los buscadores de oro hacia las minas de Alaska son ejemplos típicos de movimientos convergentes; el estadio metropolitano, el oasis y la mina reciben la consideración de puntos dotados con un fuerte poder atractivo. El abandono de la aldea rural entre los fenómenos de actualidad puede considerarse un movimiento divergente; la aldea constituye sin duda un punto de singular fuerza disuasoria.

Por otro lado, fenómenos como el desparramiento de la urbe madrileña hacia las playas veraniegas ejemplifica un movimiento de frontera; la costa marítima actúa en este caso como una línea de frontera que detiene el oleaje humano. El fin de la estación veraniega marca el comienzo de un movimiento de repliegue de frontera.

Muy especial interés nos merecen los movimientos de convergencia/divergencia, por cuanto aparecen ligados a uno de los más fértiles campos de estudio en el moderno análisis geográfico, el estudio de la jerarquía de los lugares centrales. Ateniéndonos a observaciones elementales de la vida diaria, podemos fijarnos en muchos movimientos que convergen en puntos discretos de la superficie terrestre en demanda de un intercambio; a su vez y en respuesta a dicha demanda se produce un movimiento a la inversa que tiende a alejarse de esos puntos en todas direcciones. Fijemos la atención en uno de esos puntos de convergencia, la gran ciudad. A los mercados de la ciudad llega diariamente el hortelano de los alrededores y ofrece en venta el producto de sus huertas. A su vez el hortelano se abastece de los útiles y aperos de labranza, de ropa y calzado, de productos comestibles varios, de artefactos para el hogar, Es decir, la ciudad es un foco de atracción para algunos productos del campo ya su vez genera una corriente de bienes y servicios que satisfacen las áreas rurales de sus alrededores. Hay un elemento secuencial en estos movimientos de convergencia/divergencia. Al comienzo del día se presenta la llegada de la gran masa trabajadora; .al finalizar el día se produce el regreso hacia los hogares dispersos. Hay también un aspecto de simbiosis entre la ciudad y los alrededores con los que efectúa intercambio. Los alrededores buscan en la ciudad una amplia gama de bienes y servicios que van del empleo a la salud. De otro lado la ciudad depende de las áreas circunvecinas para el abastecimiento de algunos productos de consumo. A su vez la ciudad encuentra en esas áreas la clientela de su comercio.

Existe, pues, una relación de mutua dependencia en esta corriente de ida y vuelta. Pero sobre todas las características mencionadas resalta una de singular importancia para el análisis geográfico: el aspecto jerárquico.

En páginas anteriores, cuando expusimos la condición de direccionalidad, hablamos del carácter de dominancia. Queríamos entonces poner de relieve el hecho siguiente: entre las posibles direcciones que sobre el mapa físico puede adoptar un movimiento existen ciertas direcciones dominantes. Esto es muy evidente cuando vemos el comportamiento humano entre la ciudad y las pequeñas comunidades de las cercanías. Decimos con propiedad que en el flujo de movimientos, de cualquier tipo que sean, hay una dirección dominante: la que converge en la ciudad como destinatario. Este carácter de dominio que la ciudad ejerce en su alrededor es expresión de la subordinación que las pequeñas comunidades tienen respecto de la ciudad. Vamos a ilustrar esta característica con unos datos tomados de la localidad inglesa de Melton Mowbray en el condado de Leicester. En la Fig. 11 encontramos un claro exponente de este fenómeno de subordinación. La esfera de influencia de Melton Mowbray es notoria a través de las siguientes manifestaciones. El cuadro (a) muestra los lugares en que una mayoría de hogares realizan sus compras semanales en Melton Mowbray. En el cuadro (b) se señalan las localidades que acuden a Melton Mowbray para los servicios bancarios. El cuadro (c) muestra lo mismo que el anterior en asistencia a salas de cine. El cuadro (d) ofrece las cifras de distribución del diario Melton Times; las cifras indican exactamente número de habitantes por cada ejemplar distribuido en la localidad. El cuadro (e) señala el número de comerciantes de Melton Mowbray que efectúan despachos a cada localidad. Si completáramos la investigación en sentido inverso comprobaríamos que Melton Mowbray ejerce un dominio de monopolio sobre las localidades del contorno mientras que éstas por el contrario se ven obligadas a competir entre sí para suministrarle a Melton Mowbray. De ahí, pues, que hablemos con propiedad de una subordinación. Observando con detalle los cuadros de la Fig. 11 podemos advertir las siguientes .tendencias:

Primera, la esfera de influencia de Melton Mowbray aparece definida de un modo consistente a través de las distintas actividades. El área definida bajo la influencia de las salas de cine es muy semejante a la definida bajo la dependencia de los servicios bancarios.



Segunda, los mapas trazados en los cuadros (d) y (e) muestran una intensidad decreciente del fenómeno anotado en razón del incremento de distancia física. Los ejemplares del Melton Times tienen menor distribución a medida que nos alejamos de Melton Mowbray; de la misma manera disminuyen los comerciantes que realizan despachos a las localidades alejadas.

Hasta aquí hemos ilustrado la subordinación con respecto a un solo punto. La situación es muy real y podemos estar seguros que se repite en muchísimas zonas habitadas de la superficie terrestre. Si pensamos en lo que significan París, Londres o Madrid con respecto a amplias áreas de sus naciones respectivas encontramos una situación de dependencia y subordinación muy similar. Por supuesto, no ya en las mismas actividades que se señalaron en el condado de Leicester sino en otras diferentes. Por ejemplo para las compras semanales es posible que el área de influencia no vaya más allá de la zona metropolitana y aun dentro de ella es casi seguro que habrá que fragmentar áreas locales para cada barrio o sector de la ciudad. Sin embargo, en lo que a distribución de periódicos y revistas informativas se refiere, es seguro que estas metrópolis ejercen un soberano dominio sobre toda el área nacional. Este hecho nos alerta sobre una nueva característica que es importante resaltar. Si llevamos a cabo una localización de todas las actividades que hoy día representa la vida urbana de un país es muy cierto que vamos a encontrar lo siguiente. Ciertas actividades aparecen muy dispersas y se ejercen en multitud de puntos mientras que otras actividades se concentran en muy pocos puntos. Las funciones de localización más escasa evidentemente generan amplias esferas de influencia; si dentro del territorio español quiero conectar con un vuelo que me conduzca a New York sólo tengo una plaza donde acudir, Madrid. En cuanto a este servicio se refiere todo el territorio español se convierte en área tributaria de Madrid. Lo mismo sucede con el desempeño de funciones de la más alta administración; Madrid como sede ministerial adquiere el carácter de lugar central para todo el territorio español. Si se trata en cambio de funciones menores de la Administración podemos encontrar delegaciones en las capitales de provincia. Surgen así multitud de áreas de influencia de menor extensión y contenidas dentro del área máxima que se definió anteriormente. En resumen, la desigualdad en la distribución de actividades implica diferentes rangos en las esferas de influencia respectivas. Por lo tanto surgen los diferentes rangos de subordinación y por ende de jerarquía en los emplazamientos geográficos.

Una nueva ilustración, esta vez con datos procedentes de Dinamarca, nos ayudará a definir este concepto de jerarquía de los lugares.



Figura 12

En la Fig. 12 se representa el flujo telefónico existente. Se muestran cuatro puntos con áreas de influencia muy marcadas: Copenhague, Aarhus, Alborg y Odense. Se ponen en evidencia los siguientes hechos: 1) Algunos puntos son más dominantes que otros e inversamente algunos puntos muestran mayor dependencia que otros. 2) El dominio de un punto sobre otro raras veces es absoluto, surgiendo ciertas interferencias o solapamientos en la esfera de influencia. Todo ello nos conduce a definir una situación de subordinación jerárquica entre las distintas plazas. Aparece en primer lugar de jerarquía Copenhagen y en un rango menor se sitúan las plazas restantes Aarhus, Alborg yOdense.

Dado el carácter divulgativo de esta monografía no nos es posible extendernos en las técnicas de análisis para la jerarquía de lugares centrales. Únicamente hemos pretendido reseñar el concepto acompañándolo de ilustraciones adecuadas.

ELEMENTOS COMPORTAMENTALES EN LA CONFIGURACIÓN DEL ESPACIO GEOGRÁFICO

Hasta aquí hemos analizado el fenómeno del desplazamiento geográfico tratando de detectar algunas leyes o regularidades que le dan forma. Vamos a presentar a continuación una nueva plataforma conceptual para el análisis del desplazamiento.

Todo desplazamiento puede verse como la elección de una alternativa. Es decir en el plano comportamental del individuo que es el protagonista o agente del desplazamiento, se presentan diversas oportunidades de desplazamiento. Hablamos de oportunidades en abstracto algo así como de posibilidades físicas de elegir un destino geográfico. Si el desplazamiento fuese aleatorio todas estas posibilidades se presentarían con igual valor para la elección. Lo que de hecho sucede no es nada parecido. El desplazamiento geográfico es en definitiva una conducta humana y como tal está cargada de intencionalidad. Veamos por ejemplo el flujo de llamadas telefónicas. Es evidente que toda llamada tiene un destinatario intencional mente buscado. Por tanto el abanico de posibilidades es mínimo para que se presente con sentido al individuo que hace la llamada. A veces está totalmente predeterminada (la llamada a un familiar); otras veces aparecen varias posibilidades (diferentes distribuidores de un producto).

En definitiva, podemos considerar todo desplazamiento como una elección entre varias alternativas posibles. Ante el ciudadano común son frecuentes interrogantes como las siguientes: Dónde hacer la compra, qué escuela o colegio elegir para los hijos, qué plan hacer para el fin de semana. A veces nos mostramos muy indecisos frente a un cambio de residencia o un cambio de trabajo, etc., lo que quiere decir que dudamos frente a diferentes alternativas. Existen pues distintos contextos de desplazamiento y en todos ellos una gama de alternativas múltiples.

Lo cierto es que el fenómeno visto en perspectiva colectiva presenta unos patrones de conducta perfectamente marcados en contraste con lo que resulta de considerar una perspectiva individual. En la perspectiva individual el fenómeno del desplazamiento hay que considerarlo como una toma de decisión, mientras que en la perspectiva colectiva es una manifestación de tendencia. Ambas, toma de decisión -hablamos siempre del tema de desplazamiento- puede verse como función de factores: 1) El atractivo que ejercen las distintas oportunidades de destino. 2) El costo involucrado en el desplazamiento a cada uno de esos destinos. La tendencia en cambio aparece en función de la estructura de localización que concierne a todas las oportunidades de destino susceptibles de ser tomadas en consideración en un determinado contexto.

Cuando hablamos de atractivo y costo en los desplazamientos quisiéramos ir más allá de la consideración de un "horno oeconornicus". No se trata de proponer un esquema de móviles exclusivamente racionales. Hay que insistir en primer lugar en el contexto de desplazamiento que configura cada situación: no son las mismas las oportunidades para el desplazamiento de compras semanales que para la elección de una sala de cine. Dentro de cada contexto de oportunidad de destino recibe una evaluación relativa habida cuenta de todos los factores positivos y negativos que inciden sobre ella; es decir en un balance final pueden situarse en orden de atracción las distintas oportunidades. A su vez estas oportunidades vienen cargadas con un costo que no es exclusiva- mente monetario; el desplazamiento supone además de un gasto de dinero un uso y rendimiento del tiempo disponible. Por otra parte en las situaciones reales de la vida se da en muchos casos la consideración de varios contextos simultáneos. Se trata de desplazamientos con propósitos múltiples; por ejemplo aprovechando la visita al dentista se hacen las compras semanales en el mismo lugar. Este fenómeno conduce a una subordinación de los emplazamientos de destino tal como se muestra en la Fig. 13. Los cuadrados



Fig. 13

menores solamente disponen de supermercados mientras que los cuadrados mayores ofrecen también servicios profesionales de odontología. Es decir por un lado se suman varios atractivos que corresponden a diferentes propósitos y por otro lado los costos involucrados en el desplazamiento se hacen más productivos al servir igualmente a dos objetivos simultáneos: compra en el supermercado y visita al dentista.

La estructura de localización a que nos hemos referido anteriormente requiere una explicación más detallada. Decíamos que en una perspectiva colectiva aparecen tendencias muy marcadas, las cuales se presentan en función de una estructura de localización. Estas estructuras reflejan el emplazamiento de las oportunidades de destino para cada contexto de desplazamiento. En efecto el propósito que guía al individuo para desplazarse le ofrece un ámbito en donde se sitúan todas las oportunidades; este ámbito abarca un área variable según sea el propósito de desplazamiento. La búsqueda de un médico especialista se sitúa dentro de un ámbito más extenso que la búsqueda de una tienda de aparatos eléctricos. Dentro de ese ámbito las diferentes oportunidades se presentan más o menos dispersas, más o menos concentradas. La observación de desplazamientos en una perspectiva colectiva dice que cuando la estructura de localización es de baja densidad el desplazamiento tiende a hacerse con varios propósitos simultáneos. Este hecho queda reflejado en la siguiente situación. Comparemos al habitante de zonas urbanas con el habitante rural. Tratándose de una compra de electrodomésticos es lógico que las oportunidades de desplazamiento presenten para el rural puntos alejados y dispersos en varios kilómetros a la redonda. Para el habitante urbano en cambio los desplazamientos tienen carácter intraurbano. Es casi seguro que cuando el aldeano decide con un propósito múltiple aprovechando su viaje para varias compras a la vez.

Toda esta plataforma conceptual nos permite elaborar un perfil del espacio geográfico un tanto diferente del convencionalmente adoptado. Por ejemplo obsérvese cómo puede plasmarse la condición de la distancia. El número de desplazamientos que efectúa una persona individualmente considerada es función inversa de los costos involucrados. En este sentido y dadas varias oportunidades A, B y C cada cual más distante y por tanto más costosa la frecuencia de desplazamientos a las mismas es decreciente guardando un orden inverso a las distancias. Pero ¿qué pasa en la siguiente situación? Hagamos las alternativas A, B y C cada una más atractiva que la anterior. Es decir crece el poder de atracción y crecen los costos de desplazamiento. Ante estas situaciones cede en importancia la consideración exclusiva de la distancia y la población muestra un comportamiento de acuerdo a sus ingresos; es decir la gente de altos ingresos se conduce en forma diferente del grueso de la mayoría.

La mayoría suele optar por la alternativa menos atractiva y menos costosa, lo que le permite abundar en viajes cortos y baratos. de este modo la utilidad marginal que obtiene al efectuar mayor número de desplazamientos sobrepasa a la que obtendría en menor número de viajes más caros. Este patrón de comportamiento crea la noción de accesibilidad. Dentro de esta forma de actuar hay plazas que se hacen inaccesibles y acaban por ser ignoradas porque caen fuera del radio de acción habitual. En suma, lo que debe quedar claro es que, debido a los factores que afectan los desplazamientos -el espacio en que se mueve el hombre no puede ser valorado en términos de distancia física-. Los distintos lugares que invitan al desplazamiento están separados por una barrera de motivos e intereses humanos que no se refleja en una mera distancia de kilómetros.

Pero además no siempre el costo es una función creciente de la distancia, aun hablando en estrictos términos monetarios. Es decir, lo que hemos denominado costo de un desplazamiento conlleva consideraciones muy importantes de uso y rendimiento del tiempo. El individuo que opta por un determinado destino geográfico no olvidará seguramente estos factores a la hora de la decisión. Sin embargo vamos a profundizar en el aspecto estrictamente económico. De acuerdo a una función creciente diríamos que los costos de desplazamiento crecen siempre que crezca la distancia. Conviene corregir este concepto de acuerdo con la realidad. Por ejemplo, al examinar los precios de los medios de transporte encontramos que a mayores desplazamientos la unidad de distancia, Vg. el kilómetro, es más barato que en los desplazamientos más cortos. Por consiguiente puede afirmarse que existe una disminución de la tasa en los precios del transporte en la medida en que crece la distancia transportada, tal como se aprecia en la Fig. 14.



Fig. 14

Este carácter decreciente de las tasas confiere a la función una convexidad que será muy importante tomar en cuenta en las decisiones.

Pero todavía hay más. Las agencias de transporte acostumbran presentar una zonificación de los desplazamientos con precios constantes para cada zona. En otras palabras, el incremento de precio correspondiente a un aumento de la distancia no se muestra con continuidad sino en trazos discontinuos. Véase por ejemplo la Fig. 15 en donde se muestra la zonificación de



Fig. 15

desplazamientos para transportar el agua de Vichy a través de todo el territorio francés. El ejemplo es elocuente para lo que estamos comentando. Resulta que la agrupación de puntos de origen y destino en zonas uniformes permite aplicar un precio único y constante a desplazamientos bastante variables, tales como el desplazamiento a y y el desplazamiento a Z. Lo mismo sucede también con las tarifas telefónicas en cualquier país del mundo; las llamadas de larga distancia son tratadas mediante una zonificación en donde el área de zona va siendo más grande en razón de la distancia. Estos hechos son también muy evidentes en el ámbito internacional en donde las tarifas telefónicas y postales adoptan un sistema de zonificación semejante.

Hay una consideración final que resulta definitiva para el punto que estamos tratando. Si se toma en cuenta el factor competitivo existente entre diferentes medios de transporte la .situación se altera por completo. Puede ocurrir que en distancias menores el transporte sea más caro que en distancias mayores. Este aparente contrasentido tiene plena justificación en un contexto competitivo de los medios de transporte. Véase por ejemplo la Fig. 16, en donde



Figura 16

se señalan los siguientes puntos: Nueva York en la costa atlántica de Estados Unidos, Seattle en la costa del Pacífico y Salt Lake City en el oeste continental. Las tarifas del transporte por tierra ofrecen rebajas excepcionales en el itinerario Nueva York-Seattle por competir con el transporte marítimo; en cambio deja de existir esta competencia en el itinerario Nueva York-Salt Lake City y las tarifas recobran su nivel. El resultado es que el transporte a Seattle es más barato que el transporte a Salt Lake City en contradicción abierta con sus distancias respectivas.

En suma, los costos económicos del desplazamiento no obedecen en forma rígida a la distancia, con lo que se rompe una vez más la idea de un espacio geográfico absoluto construido por unidades inalterables de distancia física. Hay que pensar más bien que el espacio geográfico es muy relativo y se construye en cada caso en una interacción de principios físicos y principios comportamentales, tal como ha quedado expuesto en las páginas que anteceden.

ALGUNAS ILUSTRACIONES DE FACTORES COMPORTAMENTALES

A continuación vamos a ilustrar los conceptos introducidos hasta aquí mediante el análisis del movimiento migratorio. Ciertamente el movimiento migratorio es un fenómeno complejo y multiforme en sus manifestaciones. Una clasificación convencional ha establecido tres escalas migratorias: una de tipo intraurbano y que necesariamente se desarrolla dentro de un marco espacial limitado; otra que se desenvuelve más allá de los límites intraurbanos y que abarca como escenario todo el territorio nacional; finalmente una tercera que rompe toda frontera y que caracteriza las corrientes migratorias internacionales. Entendemos que en cada una de estas escalas pueden darse factores que configuran el fenómeno migratorio con rasgos y caracteres específicos. Nuestro objetivo en esta monografía no es el de abordar el fenómeno migratorio como tal y en este sentido nos sentimos libres para aducir ejemplos de cualquier escala migratoria siempre que convengan a nuestros propósitos ilustrativos.

La utilidad del emplazamiento destinatario. Convengamos en denominar así el primero de los factores mencionados en la toma de decisión, o sea, el poder de atracción de los destinos migratorios. Debemos acudir a un esfuerzo de mayor precisión al enfocar este punto.

Imaginemos una escala de utilidad consistente en un segmento; los dos extremos que limitan el segmento constituyen puntos de mínima y máxima utilidad. A lo largo del segmento se sitúa una franja de utilidad creciente. En este segmento se encuentran todas las oportunidades de destino para el emigrante incluida la actual residencia. Ver Fig. 17.



En dicha figura se definen hipotéticamente tres alternativas de destino A, B y C por orden creciente de atractivo; en un extremo se sitúa el actual lugar de residencia señalando el punto de utilidad mínima. En el extremo opuesto figura la alternativa C, de máxima utilidad.

Evidentemente son muchos y variados los aspectos que entran en juego en una evaluación de utilidad. incluso deben existir muchas diferencias entre sujeto y sujeto para apreciar la utilidad de un lugar de destino. Vamos a destacar en nuestro análisis los siguientes aspectos: la oportunidad económica, la oportunidad de ocio y recreación, el idioma, la oferta habitacional y la composición étnica. El determinar estos aspectos constituye realmente un objetivo serio para cualquier análisis de movimientos migratorios. En nuestro caso nos limitaremos a exponer' datos de diversas fuentes que ya han sido analizados en relación con el tema.

En una encuesta francesa (ver Fig. 18) realizada entre 2.450 emigrantes



salta a la vista la importancia de un motivo económico como es el empleo; en segundo lugar puede apreciarse el papel que juega la oferta habitacional. En el ejemplo traído la razón económica es válida tanto para el inmigrante parisino como para el provincial. En realidad la búsqueda de una mejora sustancial en las condiciones de trabajo ha sido el móvil fundamental que ha puesto en marcha nuestra población campesina vasca produciendo el abandono del caserío. Tradicionalmente es lo que ha empujado a los miembros de familias numerosas hacia América tal como ha quedado consagrado en la canción popular:

"Buscando hacer fortuna

como emigrante

fui a otras tierras..."

En una dimensión internacional lo que está sucediendo entre el Sur y el Norte de Europa, en el tradicional movimiento de México hacia EE.UU., de Argelia hacia Francia, de las Indias Occidentales a Gran Bretaña, de Turquía a la República Federal Alemana, etc.

Sin embargo. la valoración del destino migratorio presenta otros aspectos nada desdeñables y que a veces no se aprecian en las razones apuntadas en las Encuestas. Para el investigador social es muy común este fenómeno de la ocultación de motivos. Los motivos no siempre son confesables y de ahí que desaparezcan en las reseñas que son producto de un interrogatorio. No queremos decir con esto que se trate de motivos vergonzosos ni que se esté haciendo una ocultación intencionada. A veces se trata simplemente de manifestar en primer término aquellos motivos de plausibilidad social postergando aquellos otros que pueden tener menor grado de aprobación. Por esto existen otras técnicas más objetivas y capaces de detectar los verdaderos motivos de una corriente migratoria. Si se preparan por un lado las cifras de entrada y salida de emigrantes por cada región francesa y se tiene por otro la cifra de ingresos percápita o por hogar en esas mismas regiones estamos en capacidad de confeccionar el siguiente gráfico (Ver Fig. 19).



Fig. 19

El cociente entre número de inmigrantes y emigrantes noS dará una idea del saldo migratorio en los siguientes términos:

Saldo positivo (mayor inmigración) si cociente > 1 Saldo negativo (mayor emigración) si cociente < 1

La observación de la Fig. 19 noS plantea la importancia del factor económico. A mayores ingresos Corresponden mayores saldos de inmigración en las regiones francesas. En otras palabras, esto quiere decir que la disponibilidad económica constituye un poderoso atractivo para la corriente migratoria, en conformidad Con lo que se manifestaba a través de la Encuesta.

Pero hay otro aspecto que se revela en este análisis. La línea trazada en el Gráfico es una línea de regresión o mínimos cuadrados; ella señala el promedio de saldo migratorio que correspondería a cada nivel de ingresos. Por tanto, fijémonos en el nivel de ingresos del orden de los once mil francos; existen tres regiones que rebasan el promedio esperado de inmigración para dicho nivel. Son Alsacia, Cote D'Azur y Rhone-Alpes. En ese mismo nivel de ingresos otras regiones acusan un saldo negativo tales como Picardía y Lorraine. Por consiguiente está muy claro que la sola consideración económica no es suficiente para explicar el atractivo que ejercen los emplazamientos de destino. ¿Qué otros aspectos pueden estar involucrados en este poder de atracción? En otras palabras esto es tanto como preguntar qué tienen de común regiones como Aisacia, Cote D'Azur y Rhone-ALpes para que atraigan la corriente migratoria. Es evidente que se insinúa aquí un nuevo aspecto a considerar el cual nos atrevemos a definir como oportunidad de ocio y recreación. En igualdad de condiciones económicas, supuesto que se establece al considerar constante el nivel de ingresos, hay que buscar en otras razones el atractivo de unas regiones sobre otras y ello nos ha conducido a ampliar la gama de motivos que define el impulso migratorio.

Una corroboración de estas mismas ideas encontramos en la siguiente Fig. 20 con datos de procedencia norteamericana.



Fig. 20

Se puede observar la tendencia a incrementar el saldo positivo de inmigración conforme aumenta la mediana de ingresos. Es decir, estados como Connecticut, New Jersey, Nevada acusan un saldo ligeramente positivo en comparación de West Virginia, North Dakota y South Dakota con saldos definitivamente negativos. Mientras el nivel de vida en los primeros estados que se mencionan apunta a los 7.000 dólares US en el segundo grupo en cambio desciende bruscamente a los 4.000 dólares. Este descenso del nivel de vida lo interpretamos como un indicador de un mercado de trabajo muy poco atractivo para West Virginia y ambos Dakota. Vemos aquí en forma muy destacada el papel que juegan los estados de California, Arizona y Florida. Dentro de su respectivo nivel de ingresos no es explicable el saldo migratorio que ostentan por razones exclusivamente económicas. Hay que pensar como en el caso anterior de las regiones de Alsacia, Cote D'Azur y Rhone-Alpes en el atractivo de las oportunidades recreativas como un adicional móvil migratorio.

No se acaban aquí sin embargo los aspectos que en la escala sujetiva de utilidad determinan el valor de un destino migratorio. El idioma y el grupo étnico figuran también como factores relevantes aun cuando no aparecen mencionados en la Encuesta francesa. Vuelve a repetirse la misma situación que comentábamos anteriormente al hablar de los motivos ocultos o no formulados explícitamente en la contestación a un cuestionario. Si se toman en cuenta fenómenos tan llamativos como la persistencia de los argelinos en emigrar hacia Francia y de las Indias Occidentales hacia Gran Bretaña es evidente que no nos basta la mera explicación económica. Otros factores deben dar explicación de esta unidireccionalidad. Pensamos que no le deben ser ajenos factores tales como el lenguaje y la agrupación étnica en el lugar de destino. Para los argelinos por ejemplo les resulta mucho más fácil desenvolverse en el idioma francés y para los oriundos de Jamaica, Barbados o Trinidad en el inglés. A su vez el factor étnico tiene indudable importancia como aglutinante de masas migratorias. Dondequiera que han existido desplazamientos masivos el factor étnico juega algún papel como catalizador y aglutinante. Estas consideraciones no tratan de desestimar la fuerza de los móviles económicos o habitacionales que como vimos aparecen claramente destacados en las respuestas al cuestionario de la Fig. 17; tratan más bien de complementar y matizar un fenómeno por sí mismo complejo huyendo de esquemas excesivamente simplistas. El creciente interés de la antropología cultural en el tema migratorio ha puesto de relieve un hecho por lo demás claro y dominante como elemento de conducta. Nos referimos al desarraigo ya su consecutiva búsqueda de identidad. El emigrante padece un desarraigo, es decir, una ruptura total con la actividad cotidiana y su medio ambiente habitual. Este desarraigo no puede mantenerse a la larga porque acabaría produciendo una asfixia psicológica. De ahí que el emigrante busca afanosamente el medio sustitutivo en donde de alguna manera se encuentre identificado. Este es el papel que juega el grupo étnico en los desplazamientos migratorios; sirve de refuerzo a los mecanismos de búsqueda de identidad que se suscitan en el emigrante. La diáspora del pueblo vasco y del pueblo judío en el mundo ofrecen abundantes ejemplos de este fenómeno.

Los costos del desplazamiento migratorio. Existen muchas evidencias ante una primera y superficial consideración sobre la importancia de los costos de transporte en la determinación de los esquemas migratorios. Una elemental aproximación a estos esquemas nos dice por ejemplo que son mucho más frecuentes los desplazamientos cortos que los largos. Véase a una escala de migración intraurbana el ejemplo de Melbourne en Australia, Fig. 21.

 

Fig. 21

Puede observarse el descenso de los números migratorios conforme aumenta el radio de distancia en el desplazamiento a partir del área sombreada u origen del movimiento. Se trata de porcentajes de población del área sombreada que han ido a residir fuera de la misma. Debemos notar sin embargo alguna característica peculiar respecto a los alcances de una migración intraurbana. Generalmente estos desplazamientos se limitan a un cambio de residencia manteniendo por lo demás el mismo puesto de trabajo y los mismos lugares de recreación por parte de los emigrantes. Estamos asumiendo que los costos de desplazamiento son una función creciente de las distancias y en tal sentido parece innegable el peso económico en las decisiones de desplaza- miento. En una escala diferente de ámbito nacional o internacional el movimiento migratorio deja de tener las limitaciones anotadas para la emigración intraurbana. Se trata de emigraciones que suponen total ruptura respecto a la actividad cotidiana. También en este caso abundan los ejemplos en donde se acusa la insistencia de los desplazamientos cortos. Son los ejemplos que se ilustran en las Fig. 22 y 23.

En la Fig. 22 tenemos el caso de la emigración mexicana a EE.UU. Es un hecho sin lugar a dudas la polarización de la corriente migratoria de braceros mexicanos en los Estados limítrofes del Norte. En la Fig. 23 puede observarse una emigración de diferente contenido y calidad.

Nos referimos a la emigración canadiense. También aquí, sin embargo, se mantiene la tendencia a los desplazamientos cortos aunque no con un carácter absoluto. Abunda la concentración canadiense en los Estados de Nueva Inglaterra, cosa obvia si se toma en cuenta que las áreas de procedencia de mayor densidad están precisamente en las zonas limítrofes de Ontario y Quebec. En el Oeste vuelve a repetirse el fenómeno de emigración canadiense hacia los Estados vecinos americanos, si bien hay corrimiento hacia el Sur buscando establecimientos en Oregón, California y Nevada. Nuevamente se nos da aquí el caso de los Estados con fuertes atractivos recreativos tales como California, Nevada y Florida.

 

Fig. 22 y 23

Es importante destacar que si bien el peso económico merece consideración en el análisis de los movimientos migratorios no obstante debe combinarse su importancia con el poder de atracción. En esta combinación resultan diferentes plataformas para la toma de decisión. Véase la Fig. 24.

El protagonista emigrante tiene ante sí un cuadro de decisión en donde los costos y el atractivo se evalúan conjuntamente. Hay dos situaciones frente a las cuales el emigrante no vacila. Una definida por un alto atractivo junto con un costo muy bajo; el desplazamiento no ofrece duda. Otra definida por un alto costo y muy bajo atractivo; el desplazamiento está descartado. Pero existen muy frecuentemente situaciones en donde el atractivo y el costo corren parejos; bajo costo con bajo atractivo y alto costo con alto atractivo. Frente a ambas situaciones la situación se hace difícil y no obedece con exclusividad a la condición de distancia.



Estructura de localización de las alternativas de destino. ¿Cuáles son las oportunidades que se le presentan al emigrante una vez que está decidido a emigrar? La presentación conjunta de estas alternativas dentro de un marco geográfico reúne ciertas características; entre otras cabría mencionar la densidad, la excentricidad, la dispersión, la concentración, la accesibilidad, la contigüedad, etc. El análisis a posteriori de lo que ocurre con la emigración una vez realizada puede revelar algunas notas interesantes de esta estructura. Es muy difícil, por no decir imposible, levantar una información de detalle concerniente a la situación migratoria en el momento inmediatamente anterior a la puesta en movimiento del emigrante. Ciertamente en algunos casos las oportunidades de emigrar se presentan muy distantes entre sí. Por ejemplo, podemos imaginar el caso de las personas interesadas en emigrar hacia grandes centros urbanos frente al caso de otras personas cuyo interés puede estar centrado en ciudades menores. Es evidente que el emigrante joven y decidido a abrirse paso en una gran urbe puede estar pensando en ciudades de distintos continentes. Esto quiere decir que la estructura de localización de las oportunidades migratorias presenta en este caso unas distancias fabulosas. Pero vamos a pensar en una estructura de puntos con menores distancias. ¿Cómo se configuran en ese otro caso las oportunidades de emigración? La Fig. 25 ilustra perfectamente esta situación con datos procedentes de Inglaterra. Se trata de ver la relación existente entre distancia migratoria y densidad de población en los emplazamientos de destino. En el eje de ordenadas se ha fijado el porcentaje de inmigración que absorben los desplazamientos menores de 15 millas y en el eje de abscisas se determina la densidad de población de los lugares afectados por dicha inmigración.



¿Por qué se han elegido estas variables? En primer lugar hay que decir que se trata de un análisis post factum y por tanto hay que buscar alguna relación que sea reveladora de la estructura espacial de las oportunidades migratorias en desplazamientos relativamente cortos. Por este motivo en una variable se mide la razón entre desplazamientos cortos y largos; se escoge como criterio para diferenciar unos de otros la distancia de 15 millas ó 25 kilómetros. De otro lado se han escogido diez regiones de Inglaterra con saldos migratorios positivos. Una característica que discrimina bien estas regiones es su densidad de población, la cual nos define la segunda variable para el análisis propuesto. Resulta por inspección de la Fig. 25 que ambas variables muestran una relación interesante. A medida que crece la densidad de población crece también el porcentaje de inmigración de procedencias cercanas. La mayor afluencia de inmigrantes cercanos denota a nuestro modo de ver que se conjugan en el mismo lugar mayor variedad y cantidad de oportunidades. Hay que suponer que los inmigrantes de las cercanías buscan diferentes objetivos en su desplazamiento. Por consiguiente la estructura de oportunidades ofrece mayor concentración en las regiones de mayor densidad de población. Es el caso de Wales y Londres; en Wales, zona de baja densidad, la inmigración procedente de distancias cortas no llega al 50%. En cambio, en Londres, zona de muy alta densidad, la mayor parte del volumen migratorio (casi el 60%) procede de lugares cercanos. En otras palabras, la concentración de oportunidades y no la distancia de desplazamiento explica el mayor volumen migratorio hacia Londres.

CONCLUSION

A través de las páginas que anteceden hemos pretendido introducir al lector estudioso de temas geográficos en una perspectiva tal vez desusada. En un intento de síntesis hemos dado a esta perspectiva la denominación de Geografía comportamental. Por supuesto no hemos pretendido agotar todas las áreas de estudio que hoy pueden albergarse bajo esta denominación. En este sentido y, ciñéndonos a las limitaciones del caso, hemos abordado el tema -con carácter introductorio. Resumiendo nuestro trabajo en pocas líneas: hemos expuesto el fenómeno del desplazamiento en términos de atractivo, como móviles de estímulo y rechazo, dentro de un esquema de localización de las oportunidades migratorias. Nada se ha dicho acerca de los niveles de información que sitúan al emprendedor de la decisión en una plataforma de incertidumbres. Tradicionalmente el geógrafo no ha entrado en estas consideraciones. En nuestra exposición hemos omitido el enfoque informativo porque hemos tratado de situarnos en una escala introductoria, no porque ignoremos su importancia. El tratamiento de los conceptos desarrollados hasta aquí presume el nivel de información como una constante y no como una variable adicional que interfiere, complicándola, la toma de decisión. Al manejar como una constante el nivel de información, hemos asumido que el protagonista de las decisiones tiende a maximizar la utilidad del desplazamiento. En realidad el lector debe saber muy bien que el nivel de información varía mucho de un emigrante a otro concretándonos al tema de las emigraciones. Ese nivel de información entra en juego sin duda en la explicación de las diferencias de desplazamiento dentro del área metropolitana de Melbourne, tal como vimos en la Fig. 21. Ya hemos visto que la distancia no se constituye por sí misma en factor omnímodo y absoluto de los costos económicos del desplazamiento. Añadamos ahora el hecho no menos significativo de que las distancias se traducen en niveles de información. En cierto sentido resulta plenamente válida la afirmación siguiente: los comportamientos diferentes ante las diferentes distancias son entre otras cosas una respuesta a los diferentes niveles de información. Parafraseando la vieja sentencia aristotélica -el hombre, animal político- podríamos decir que el hombre es un animal cognitivo. La conducta del hombre en el espacio se guía por esquemas de conocimiento. Estos esquemas están en constante transformación a consecuencia de la actividad que el hombre despliega en la búsqueda y asimilación incesante de nuevas informaciones. Por tanto en el desarrollo de un tratado de Geografía Comportamental no puede faltar la consideración de los esquemas mentales--perceptivos, informativos- del contexto espacial en que se mueve. En alguna ocasión futura esperamos dedicarle al tema toda la atención que se merece.

NOTAS

(1) Nos referimos a la publicación que inicialmente se dio a conocer en la colección de MICHIGAN INTERUNIVERSITY COMMUNITY OF MATHEMATICAL GEOGRAPHERS como Discussion Papers 9 (1966). La publicación se agotó rápidamente y volvió a las prensas en la obra IMAGE AND ENVIRONMENT editada por Roger Downs y David Stea (Aldine, 1973). Hoy día se le considera un clásico que ha motivado abundantes trabajos orientados a verificar las hipótesis expuestas en Estados Unidos, en el Reino Unido y Nueva Zelanda.

(2) Ver TRICART, The Teaching of Geography at University Level, George Harrap, Lon don, 1969.