



UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

documentos
de
trabajo

Documento de Trabajo 02-13
Serie de Economía 03
Enero 2002

Departamento de Economía
Universidad Carlos III de Madrid
Calle Madrid, 126
28903 Getafe (Spain)
Fax (34) 91 624 98 75

LOS NUEVOS FENÓMENOS MIGRATORIOS: RETOS Y POLÍTICAS*

Juan J. Dolado [†]

Resumen

En este artículo se presenta una panorámica sobre los recientes movimientos migratorios en el mundo a la luz de la experiencia histórica. Se pone especial énfasis en los efectos de la inmigración sobre los mercados laborales de los países receptores, así como en el papel de la inmigración como solución al problema de la sostenibilidad de los sistemas de pensiones en los países occidentales. Además se ofrecen diferentes cálculos sobre el efecto de la inmigración en el bienestar económico de los países receptores y se discute una amplia gama de políticas de la inmigración conducentes a minimizar los costes y maximizar los beneficios en los países de destinos y de origen.

[†] Universidad de Carlos III de Madrid y CEPR. E-mail: dolado@eco.uc3m.es

* Este trabajo fue presentado en la Cuarta Jornada del CREI sobre “Nuevas Fronteras de la Política Económica” Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 10 de octubre de 2001. Agradezco la inestimable colaboración de Cristina Fernández-Yusta como ayudante de investigación, así como las sugerencias de nuestros comentaristas G. de la Dehesa, D. Garrofé, C. Guerrós y G. Saliba, y los comentarios detallados de C. Urrutia a una versión preliminar.

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con las estimaciones de la Organización de Naciones Unidas (ONU), a finales del siglo XX, un 2,5% de la población mundial - alrededor de 150 millones de personas - vivían fuera del país en donde nacieron. A finales de los ochenta, la ONU situaba dicha cifra en 60 millones de personas, un 1,2 % de la población en el mundo. Por tanto, el aumento de la inmigración durante las últimas dos décadas ha sido del 150 %, mientras que la tasa de inmigración mundial (definida como número de inmigrantes en porcentaje de la población mundial) es más que el doble. La distancia creciente entre las rentas per cápita de los países desarrollados y en vías de desarrollo, el gran aumento de la población urbana en los países del Tercer Mundo, el envejecimiento progresivo de la población en la UE y EE.UU, y el abaratamiento en los costes de la información y el transporte han sido algunas de las principales causas que pueden identificarse a la hora de explicar este notable aumento de la inmigración, al tiempo que algunas de ellas indican que dicha explosión migratoria tiene visos de intensificarse en el futuro.

La distribución de los inmigrantes en los países de destino ha sido desigual¹. Así, mientras la tasa de inmigración en EE.UU es del 6,5 % y los flujos anuales ascienden a 1,1 millones en el año 2000, dichas cifras se sitúan en el 4,7% y 1,5 millones en la UE, respectivamente². En los países miembros de la UE también se observan grandes diferencias en sus tasas de inmigración que oscilan entre porcentajes cercanos al 10% de la población total en Bélgica (10%), Alemania (9%) y Austria (7%) a tasas cercanas al 2% en España (2,5%) o Italia (2,7%).³ Adicionalmente, se detecta una importancia creciente de la inmigración ilegal, cuyos flujos anuales ascienden a 0,3 y 0,5 millones de personas en EE.UU y UE, respectivamente, y de las solicitudes de asilo político en la UE durante el agravamiento de los conflictos bélicos que

¹ Conviene, no obstante, tener en cuenta que la definición de inmigrante difiere entre unos países y otros. Así, mientras que en Australia, Canadá y EE.UU, se definen como inmigrantes a los no nacidos en dichos países, en Europa la definición se aplica a los no que tienen la nacionalidad de los países de destino.

² De los 1,5 millones de inmigrantes en la UE, 1,2 millones provienen de fuera de la UE.

han tenido lugar en suelo europeo. Así, mientras que el flujo anual de refugiados asciende a 200 mil durante los años normales de la década de los noventa, el número de solicitudes creció a 600 mil en 1992 y a 400 mil en 1999 durante los conflictos de los Balcanes (Bosnia y Kosovo).

Por lo que respecta a Europa, conviene destacar que un 70% del crecimiento vegetativo en la UE durante la década de los noventa se ha debido a la inmigración. Por ejemplo, del aumento de la población de 1,15 millones en la UE durante el año 2000, la inmigración aportó 800 mil personas. A ello se viene añadiendo una demanda creciente de inmigrantes debida a los desajustes producidos en el mercado de trabajo como consecuencia del impacto del progreso tecnológico sesgado y del progresivo envejecimiento de la población laboral en la UE, como ponen de manifiesto las recientes demandas de cupos específicos de especialistas informáticos que han tenido lugar en Alemania (50 mil), Reino Unido (50 mil) e Irlanda (30 mil). A esta evolución reciente, se unen las presiones migratorias derivadas de la futura ampliación de la UE a los países del Centro y Este de Europa (PECOS). En este sentido, de acuerdo con los resultados con algunos estudios recientes sobre este tema (véase Boeri, Brücker et al., 2001 y Brücker et al., 2001) se estima que dicha ampliación puede generar flujos migratorios anuales de 300 mil personas durante la década posterior a la ampliación para, posteriormente, estabilizarse en unos 100 mil inmigrantes anuales durante otra década. Dichas estimaciones implican que la proporción de inmigrantes provenientes de los PECOS sobre la población de la UE pasaría del 0,2% actual (850 mil personas) al 1,2 % en el futuro (5,0 millones)⁴.

En lo concerniente a España, en la actualidad hay una población extranjera establecida legalmente cercana al millón de personas, lo que representa un 2,5 % de la población, a lo que se une una estimación de inmigración ilegal cercana a las 200 mil personas. Este número de inmigrantes contrasta con la existencia de 2,2 millones de españoles que residen en el extranjero, poniendo de manifiesto que, pese al reciente aumento de las presiones inmigratorias en nuestro

³ Aparte de estos países, Luxemburgo (40%) y Suiza (17%) son las economías con mayores tasas de inmigración en Europa.

país, España continua siendo, en términos de *stocks*, un país con mayor número de emigrantes que de inmigrantes. El 47% de los inmigrantes provienen de otros países de la UE, mientras que del 53% restante, la mayoría provienen de Africa (300 mil) y Latinoamérica (100 mil).

A la vista de las cifras ofrecidas anteriormente sobre el fenómeno migratorio, surgen un gran número de cuestiones de interés que serán objeto de análisis y discusión en el resto de las secciones que componen este trabajo. En primer lugar, la sección 2 se dedicará a proporcionar un breve esquema conceptual, centrado en las principales prescripciones que ofrece la literatura económica sobre los determinantes y las características de las migraciones, que permita interpretar los fenómenos comentados posteriormente. En la sección 3, se utilizará dicho marco conceptual para analizar en qué medida las corrientes migratorias que se observan en la actualidad difieren de otras que tuvieron lugar en el pasado, centrándose la discusión en las experiencias de EE.UU, Europa (UE) y, más concretamente, en el caso español. En la sección 4, se ofrece un cómputo sencillo de los beneficios y costes que conlleva la inmigración para el país de destino, usando el caso de España como ejemplo concreto. La sección 5 aborda una de las cuestiones más candentes en la actualidad, referida a la necesidad de fomentar los flujos migratorios como posible solución al problema de la falta de sostenibilidad financiera de los sistemas de pensiones en los países desarrollados, utilizando de nuevo el caso español a modo de ilustración. A continuación, la sección 6 discute qué políticas de inmigración resultan ser más adecuadas para optimizar las necesidades de los países de destino y origen, prestando interés a cómo se enmarca la recién aprobada Ley de Extranjería en España dentro de dichas políticas. Finalmente, la sección 7 resume algunas de las principales conclusiones que se derivan del contenido del trabajo.

⁴ No obstante, puede ocurrir que una apreciable proporción de dichos trabajadores (*commuters*) continúe viviendo en sus países de origen, particularmente en el caso de aquellas regiones de Polonia y la República Checa que son limítrofes a Alemania o Austria.

2. UNA REVISIÓN DE LA TEORÍA ECÓNOMICA DE LA INMIGRACIÓN.

2.1 El enfoque de la Teoría del Capital Humano

El enfoque básico del análisis de la decisión de emigrar se basa en una simple aplicación de la Teoría del Capital Humano (véase Sjaastad, 1962). De acuerdo con dicha teoría, los trabajadores adoptan la decisión de emigrar de la misma forma que deciden cualquier otro tipo de inversión en capital humano. Para ello, calculan el valor de las oportunidades de empleo, netas de los costes de traslado, en los mercados de trabajo alternativos, escogiendo aquella opción que maximice el valor presente (VP) neto de cada corriente de ganancias futuras. Denotando al país de origen como “O” y al país de destino como “D”, la ganancia neta (GN) de emigrar se calcula de la siguiente forma:

$$GN = VP (Renta_D) - VP (Renta_O) - Costes \quad (1)$$

de modo que el trabajador emigrará de “O” a “D” cuando la ganancia neta (GN) de hacerlo sea positiva⁵. De este sencillo marco conceptual se derivan un conjunto de implicaciones que son empíricamente contrastables: (i) una mejora de las ganancias esperadas en “D”, debidas tanto a un aumento de los salarios reales como de la tasa de empleo (reducción en la tasa de paro), aumentan la probabilidad de emigrar; (ii) una mejora de las ganancias esperadas en “O” reducen la probabilidad de emigrar; y (iii) una reducción en los costes (económicos y sociales) de trasladarse un país a otro, aumenta GN y, por tanto, aumenta la propensión a emigrar.

Existe una amplísima literatura que ha contrastado dicho conjunto de predicciones, habiéndose encontrando evidencia empírica favorable a las mismas (véase Borjas, 1994), tanto en lo concerniente a los flujos migratorios internos, de carácter regional, como a los internacionales. Aunque la magnitud de las respuestas estimadas varía de un estudio a otro, en

⁵ En un marco de incertidumbre, la migración tendría lugar cuando la Probabilidad ($GN > 0$) fuera positiva.

general se encuentra que un aumento de 10 puntos porcentuales en el diferencial de rentas esperadas (definidas como el producto de los salarios y las tasas de empleo esperadas) aumenta la probabilidad de emigrar en 5 puntos porcentuales. Igualmente, en los que se refiere a los costes de la migración, se encuentra que la distancia, la diversidad de lenguaje y la existencia de redes (*networks*) étnicas en el país de destino constituyen determinantes importantes a la hora de explicar la magnitud de los flujos migratorios. A este respecto, conviene destacar que la existencia de costes fijos en la decisión de emigrar, los cuales han de acometerse independientemente de que *a posteriori* la ganancia neta sea positiva o negativa, implica que las características socioeconómicas del emigrante no sean aleatorias, dando lugar a lo que en la literatura estadística se conoce como fenómenos de *auto-selección*. En efecto, la existencia de dichos costes fijos de adaptación y transporte implica que el perfil típico del emigrante, respecto a la población en el país de procedencia, tenderá a ser el de una persona joven, con un cierto nivel de cualificación, de manera que el período de vida a través del cual pueda capitalizar el rendimiento de su inversión sea amplio y que los costes de adaptarse a un nuevo entorno sean reducidos. Dado que, para un mismo diferencial de rentas esperadas, la incertidumbre asociada a la obtención de una ganancia neta positiva debe ser menor cuando se trata de migraciones dentro de un mismo país que cuando se trata de trasladarse a otro país, resulta predecible que el tamaño de las tasas migratorias internas, entre las regiones de un mismo país, sea bastante superior a aquellos que tienen lugar entre países diferentes.

Por otra parte, cuando se amplía el marco conceptual anterior del trabajador individual a la familia, circunscribiendo ésta por simplicidad a los cónyuges, tal que “H” denota hombre y “M” mujer, la familia emigrará si:

$$\Delta GN_H + \Delta GN_M > 0 \quad (2)$$

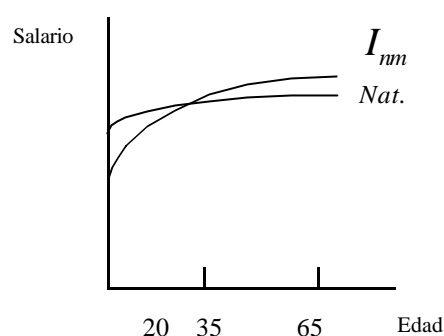
en donde ΔGN representa el diferencia de rentas esperadas entre “D” y “O”. Se deduce, por

tanto, que la migración familiar tendrá lugar incluso si uno de los cónyuges empeora con el cambio, siempre que la ganancia del otro cónyuge compense dicha pérdida. La evidencia empírica indica que existe una correlación negativa entre el aumento de la participación laboral femenina en los países de destino y la tasa de emigración ya que, en dicho caso, es más probable que exista un conflicto de intereses entre los cónyuges a la hora de tomar la decisión de emigrar. Así, por ejemplo, en la UE y EE.UU, la tasa de inmigración de las familias donde los dos cónyuges trabajan en el país de origen es 6 y 4 puntos porcentuales más baja, respectivamente, que de las familias donde sólo un cónyuge trabaja. Asimismo, se da frecuentemente el caso de que, ante un conflicto de intereses profesionales entre la pareja, se produzca una separación familiar, trasladándose únicamente aquel cónyuge que obtiene una ganancia positiva con la emigración. En estas circunstancias, la estabilidad familiar se pone en peligro como demuestra el hecho de que la tasa de separaciones matrimoniales en la UE y EE.UU sea significativamente más elevada entre los inmigrantes que entre los nativos (véase Borjas, 1994).

2.2 Asimilación y efectos de cohorte

Otra cuestión relevante que ha recibido bastante atención en la literatura económica sobre la migración es la que se refiere al proceso de adaptación o asimilación de los inmigrantes en el mercado de trabajo del país de destino. La evidencia empírica, generalmente obtenida a partir de encuestas salariales de naturaleza transversal (*cross-section*) referidas a la distribución de ganancias o salarios en un momento dado del tiempo, indica que, ante los costes de adaptación a un nuevo contexto laboral, los perfiles salariales en función de la edad de los inmigrantes empiezan estando por debajo de los de los nativos durante aproximadamente los primeros 15 años de su actividad laboral, pasando posteriormente a superarlos a partir de dicha edad (véase Chiswick, 1978). La Figura 1 ilustra este fenómeno. Resulta natural que si los inmigrantes tienen una dotación de capital humano superior a la media de los nativos, su función de ganancias supere a la de estos últimos y tenga mayor pendiente a partir de una determinada edad, una vez que el proceso de asimilación se haya completado.

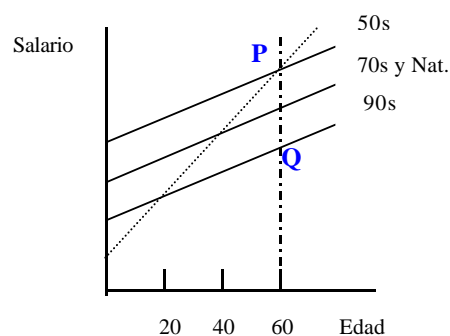
Figura 1



Sin embargo, este tipo de evidencia presenta un problema básico de interpretación derivado de la utilización de datos transversales, que permiten comparar individuos diferentes en un momento dado del tiempo en vez de datos longitudinales o de panel, que permiten obtener información de un mismo individuo a lo largo del tiempo. En efecto, si existen los denominados “*efectos de cohorte*” entre las diferentes olas de inmigrantes llegadas a un país, la evidencia obtenida anteriormente sobre la duración de su proceso de asimilación al nuevo mercado laboral puede resultar completamente errónea. Para ilustrar este hecho, supongamos que dichos efectos recogen los niveles de educación de las diferentes generaciones de inmigrantes, distinguiendo entre las mismas a través de la década en que llegaron al país de destino, y que dicho nivel educativo ha ido decreciendo a lo largo del tiempo. En la Figura 2 se ilustra este ejemplo donde los perfiles salariales de las cohortes de inmigrantes en un país difieren (por ejemplo, debido a diferentes niveles educativos) de manera que se da el caso de que aquellos que entraron en el país en la década de los cincuenta (50s) tienen un perfil de ganancias superior a aquellos que entraron en los setenta (70s), cuya función de ganancias coincide con la de los nativos, los cuales, a su vez, presentan un perfil superior a los que se han incorporado más recientemente en la década de los noventa (90s). Obviamente esta información tiene carácter longitudinal, pudiendo obtenerse, por ejemplo, a partir de la utilización de diversos censos de carácter decenal, como los que existen en la mayoría de los países. Si la información estadística

transversal que subyace a la Figura 1 se hubiera obtenido del censo de los noventa, y suponiendo que los inmigrantes llegan al país “D” con 20 años de edad, aquellos pertenecientes a la cohorte 70s tendrían 40 años en la actualidad mientras que los integrantes de la cohorte 50s tendrían 60 años. La línea fina que corta a las tres funciones de ganancias representa la información ofrecida en la Figura 1, esto es que los inmigrantes jóvenes obtienen ganancias inferiores a las de los nativos de su misma edad, ocurriendo lo contrario con los inmigrantes de mayor edad, lo que se interpreta como señal inequívoca de asimilación. Sin embargo, dicha conclusión es errónea ya que el inmigrante con 20 años en la actualidad no obtendrá el nivel de ganancias señalado por el punto P en la Figura 2 sino aquel nivel que corresponde al punto Q.

Figura 2



La presencia de estos “efectos de cohorte” ha sido evidenciada en numerosos estudios (véase Borjas, 1994), encontrándose evidencia en el caso de EE.UU de que la productividad/ nivel educativo medio de los inmigrantes ha ido decayendo con el paso del tiempo, posiblemente como consecuencia del menor énfasis que las nuevas leyes de inmigración en dicho país han puesto sobre la cualificación de los trabajadores como condición de admisión. Otra posible explicación de la existencia de una correlación positiva entre ganancias y tiempo de estancia en el país de destino reside en el carácter no aleatorio de la migración de retorno al país de procedencia. En efecto, si los emigrantes que retornan son aquellos cuyas ganancias han sido menores, los que permanecen en el censo de un determinado año serán los de mayor edad y

mayores salarios, lo que genera la anterior correlación espúrea

2.3 Migraciones y distribución salarial

La existencia del fenómeno de “*auto-selección*” en la población de los inmigrantes ha sido también objeto de numerosos estudios (véase Borjas, 1987, 1994). Posiblemente, el más influyente de estos trabajos sea el que se conoce como Modelo de Roy (1951) que caracteriza el tipo de emigrantes distinguiendo entre trabajadores cualificados y no cualificados, los cuales se trasladan de “O” a “D” en función de la dispersión salarial que exista en ambos países. De acuerdo con dicho modelo, si la dispersión salarial, captada por la ordenada y pendiente de la función de ganancias en términos de cualificaciones, es más alta en el país “D” que en “O” y se supone que las cualificaciones laborales son transferibles de un país a otro, entonces, tal como se observa en la Figura 3a, existirá una ganancia positiva para los inmigrantes más cualificados y una negativa para los menos cualificados, de manera que emigrarán los primeros y permanecerán los segundos (representando la población emigrante mediante el área rayada) . Por consiguiente, se producirá un fenómeno de “fuga de cerebros” (*brain drain*) del país “O” hacia el “D”. Por contra, tal como se ilustra en la Figura 3b, si la distribución salarial es más desigual en “O” que en “D”, los trabajadores que emigran serán los menos cualificados (área rayada). La evidencia empírica apoya las predicciones teóricas de dicho modelo de selección, encontrándose, por ejemplo, que los inmigrantes mexicanos en EE.UU ganan en promedio un 40% menos que los nativos mientras que los provenientes de Irlanda y Reino Unido ganan un 40% más, en concordancia con el hecho de que la desigualdad salarial es tres veces superior en México que en los países anglosajones.

Figura 3a

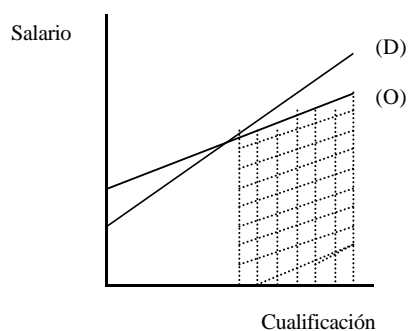
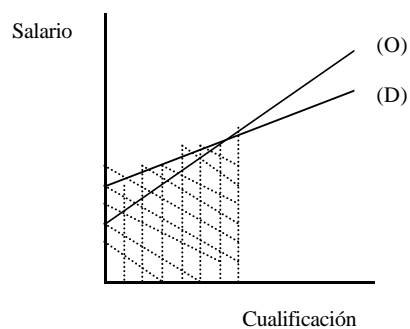


Figura 3b



3. LOS HECHOS ESTILIZADOS DE LA INMIGRACIÓN

Una vez que se presentado las principales predicciones que la teoría económica hace sobre la decisión de emigrar y las características de los emigrantes, en esta sección se procede a describir los principales rasgos de los movimientos migratorios durante las últimas décadas. Cuando se trata de ofrece una breve panorámica de las tendencias migratorias a nivel global desde la perspectiva de los países receptores, resulta conveniente comparar lo que ha acontecido a ambos lados del Atlántico (EE.UU y Europa), al tiempo que se hace especial referencia al caso español.

3.1 La inmigración en EE.UU

Desde la década de los setenta, se ha venido produciendo un proceso creciente de inmigración en EE.UU, pasando de una tasa del 5% en 1970 a una del 10,4% en 2000⁶. Aunque esta tasa es muy elevada, la primera ola migratoria hacia EE.UU, a principios del siglo XX, llegó a alcanzar proporciones cercanas al 15%. Durante los noventa, un promedio de 1 millón de inmigrantes legales y 0,3 millones ilegales han entrado cada año, habiendo contribuido en cerca del 40% del crecimiento de población durante dicho período. La política migratoria en EE.UU está basada en un sistema de cuotas, de manera que el Immigration and Naturalization Service (INS) asigna las solicitudes de admisión de acuerdo con varias categorías, entre las que sobresale por su importancia la cuota correspondiente a los familiares directos de los residentes en EE.UU (un 72% de los permisos concedidos en 1998), seguidas por los permisos a inmigrantes por refugio y asilo. También destacan los visados temporales, por necesidades de mano de obra altamente cualificada o trabajadores manuales de carácter estacional, fundamentalmente en la agricultura. En lo que respecta a las características de los inmigrantes, conviene destacar las siguientes: (i) están situados en ambos extremos de la distribución de cualificaciones; por ejemplo, en 1998, un 34% de los inmigrantes carecían de educación secundaria (frente a un 10% de nativos) mientras que el porcentaje de inmigrantes con titulación de *master* o superior era del 13% (frente a un 10% de nativos), encontrándose, en general, que el capital humano medio de los inmigrantes ha ido decayendo desde los años sesenta como consecuencia de la progresiva sustitución de Europa, como principal fuente de destino, por Asia y Latinoamérica (véase, Dolado et. al., 1994 y Hanson et al., 2000); (ii) el diferencial salarial de los trabajadores nativos respecto a los inmigrantes, controlando por edad y nivel educativo, ha aumentado del 17% en 1960 a casi el 30% en 1990 (véase Borjas, 1999); y (iii) la inmigración se concentra en determinadas regiones (California, Florida, Nueva York y Tejas) y sectores de actividad (agricultura, servicios, industria alimentaria y textil y servicio doméstico).

3.2 La inmigración en Europa

Por lo que respecta a Europa, conviene de nuevo comenzar recordando los masivos flujos migratorios desde Europa hacia América, África y Asia que tuvieron lugar desde principios del siglo XIX hasta mediados del siglo XX. Así, entre 1820 y 1940, alrededor de 60 millones de europeos emigraron, de los que 40 millones lo hicieron a EE.UU. Esta tendencia migratoria cambió de signo tras la 2ª Guerra Mundial y los procesos de descolonización (véase Cuadro 1). Así, los países de Europa Occidental se convirtieron rápidamente en países de destino, al tiempo que los países del Sur de Europa sólo lo hicieron en los años setenta, tras experimentar fuertes procesos de emigración hacia los países del Centro y Norte de Europa durante las dos décadas anteriores.⁷ Globalmente se pueden distinguir tres fases en migración en Europa. La *primera fase* va desde el final de la 2ª Guerra Mundial hasta la 1ª crisis del petróleo, destacando los fenómenos migratorios ocasionados por el conflicto bélico, que afectaron a más de 20 millones de personas, los procesos de descolonización en Francia y Reino Unido, y la subsiguiente necesidad de mano en los países de la Europa occidental durante la década de los cincuenta, en su mayoría proveniente de los países sureños, caracterizada por altas tasas de crecimiento del PIB y el empleo. La *segunda fase* va desde la recesión de mediados de los setenta hasta finales de los ochenta, donde el aumento del paro en los países de Europa Occidental, unido al proceso de convergencia en renta per cápita de los países del Sur de Europa, redujo sustancialmente la emigración desde éstos hacia aquellos, al tiempo que los países mediterráneos se convertían en los nuevos destinos de los emigrantes provenientes de África y Asia. Finalmente, la *tercera fase* surge como consecuencia de la caída del Muro de Berlín y la desintegración de los regímenes comunistas, alcanzando la tasa de inmigración desde los PECOS un máximo en 1993, estabilizándose posteriormente en un 0.8%.

Los principios básicos de las políticas de inmigración en Europa, y más concretamente

⁶ Estas tasas corresponden a no nacidos en EE.UU. La tasa correspondiente al año 2000 en términos de personas residentes sin nacionalidad norteamericana (definición de inmigrante equivalente a la de la U.E), es del 6.5%

en la UE, se remontan a la creación de la CEE, con una población de 185 millones, y más recientemente a la creación del Mercado Único que afecta a una población global de 380 millones en la UE y tres Estados asociados⁸. Tras la crisis de los setenta, la desaparición de barreras a la movilidad interna en la UE se simultaneó con el establecimiento de nuevas restricciones a la inmigración desde fuera de la UE. Pese a ello, la movilidad interna sigue siendo muy reducida, con sólo el 1,5% de los ciudadanos de la UE residiendo fuera de sus países de origen, de manera que la mayoría de los inmigrantes en la UE proviene de países no miembros. Las principales vías de acceso de estos inmigrantes han sido la reunificación familiar, la inmigración de carácter humanitario y la irregular o ilegal⁹. En concreto, la reunificación familiar ha sido el factor más importante en la concesión de permisos de residencia, alcanzando un 50% de los mismos, una cifra algo más baja que en EE.UU (72%).

En lo concerniente a la evolución de las características de los inmigrantes en Europa, se conoce bastante menos que en EE.UU, dada la ausencia en Europa de largas series temporales de censos decenales. Sin embargo, existen algunos estudios que apuntan a un progresivo empeoramiento de las cohortes más recientes en términos de niveles educativos especialmente en Alemania y Francia, al contrario de lo que parece haber ocurrido en Finlandia, Irlanda y Reino Unido (véase Riphan, 2000). Esta polarización podría responder en parte al diferente papel jugado por el peso del Estado del Bienestar en los países de la UE, de acuerdo con los argumentos expuestos en el apartado 2.3 - de manera que aquellos países con prestaciones sociales más generosas se han convertido en “imanes del bienestar” (*welfare magnets*) - y también al mayor énfasis en las políticas de reunificación familiar durante los noventa.

⁷ El número total de emigrantes en Europa aumentó de 4 millones a 10 millones entre 1950 y 1970, siendo los principales países de destino Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Reino Unido y Suiza. Por otra parte, los flujos migratorios del Sur al Norte de Europa, durante dicho período, fueron de 5 millones de personas.

⁸ Ello llevó consigo la firma de los Tratados de Schengen en 1985 y 1990.

⁹ Alemania y Reino Unido han favorecido a determinados grupos étnicos (alemanes en la URSS y miembros de la Commonwealth) mientras que en los países nórdicos y Holanda destaca la inmigración de refugiados políticos.

3.3 La inmigración en España

En cuanto a la inmigración en España, las cifras son muy reducidas hasta principios de los noventa, habiendo pasado de 280 mil a cerca de 1 millón de inmigrantes legales en 2000. Durante dicha década, la concesión de permisos de trabajo se ha caracterizado por un proceso de *stop and go* con cupos anuales reducidos (de unas 30 mil personas) solapados con periódicos procesos de regularización *a posteriori* que tratan de legalizar la situación de un buen número de inmigrantes que habían entrado en España con anterioridad de forma ilegal. Dichos procesos de regularización han tenido lugar en 1991, 1996 y 2001. De acuerdo con la Figura 4, el número permisos de trabajo concedidos pasó de 40 mil antes de 1991 a 110 mil en 1991, oscilando ente 80 y 90 mil hasta 1996, donde de nuevo se dispara a casi 130 mil permisos. Por último, la regularización de 2001 que sigue a la reciente reforma de la Ley de Extranjería, aprobada al final de la anterior legislatura, ha supuesto la legalización de 200 mil inmigrantes no comunitarios. Pese a la alta de paro durante dicha década, los inmigrantes están infrarrepresentados en el colectivo de desempleados, siendo el cociente entre las proporciones de inmigrantes en el volumen de paro y en la población activa del 0,8 muy inferior a la media de la UE situada en 1,7¹⁰. Aproximadamente, la mitad de los inmigrantes provienen de la UE (Régimen Comunitario) y el resto tiene a Africa y Latinoamérica como principales zonas emisoras. En la distribución sectorial de los inmigrantes destacan la Agricultura (32%), Construcción (15%), Servicio doméstico (15%) y Hostelería (15%)¹¹, mientras que su distribución geográfica se concentra en Madrid y Barcelona (un 40%) seguidas de Almería y Murcia. Con respecto al empleo, hay 525 mil inmigrantes afiliados a la Seguridad Social (3,4% sobre un total de 15,5 millones de afiliados) de los cuales un 70% son no comunitarios. La inmigración irregular se sitúa alrededor 200 personas, aunque hay algunas estimaciones que la han situado en 0,5 millones, de forma que el total de inmigrantes en España se encontraría entre 1,1 y 1,5

¹⁰ Ello puede deberse, en parte, a los reducidos flujos interregionales en España durante la última década, lo que provoca persistencia en las diferencias regionales de tasas de paro y vacantes que los empresarios tratan de corregir vía contratación de inmigrantes (véase Bentolila, 2001)

millones¹².

Cuadro 1

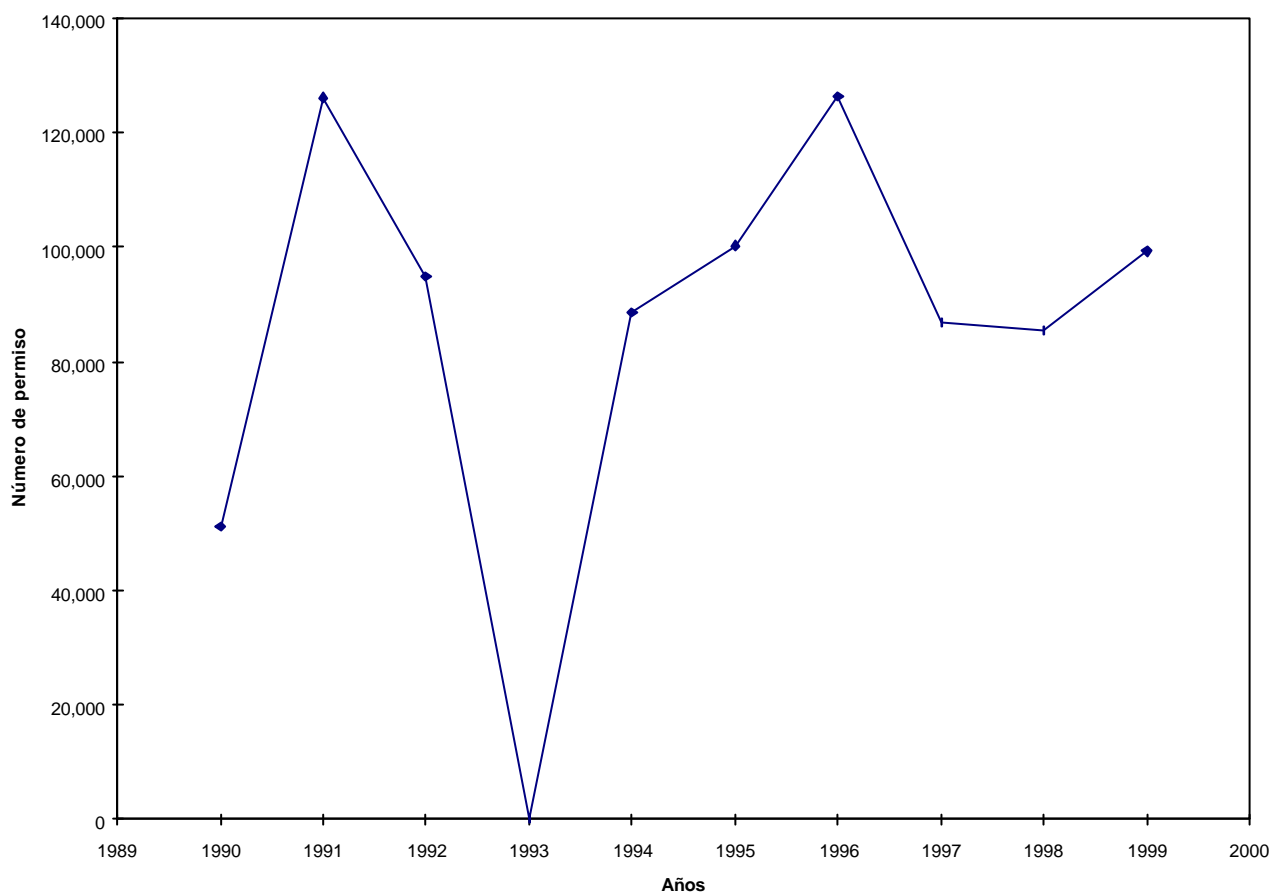
Población extranjera (en miles)

	1950	1960	1970	1980	1985	1990	1998
Norte de Europa							
Dinamarca (a)	na	na	91	100.1	117	160.6	256.3
Suecia	108	186.7	404.2	421.7	388.6	483.7	552
Noruega	16	25	76	82.6	101.5	143.3	165.1
Finlandia	na	na	na	na	17	37.6	85.1
Irlanda	na	na	na	82	79	80	111
Reino Unido (b)	1576.3	2219.9	2904.3	1637	1731	1723	2208
Oeste de Europa							
Austria	849	na	605	na	304.4	456.1	737.3
Bélgica	353	444	681	885.7	846.5	904.5	892
Holanda	104	118	252	520.9	552.5	692.4	662.4
Suiza (c)	278	570	1054	892.8	956	1163.2	1347.9
Luxemburgo	36.7	46.9	59.3	na	97	113.1	152.9
Francia (d)	1737	2170	2621	3714	3680	3596.6	3231.9
Alemania	na	583	2509	4453.3	4378.9	5342.5	7319.6
Sur de Europa							
Italia	47	63	121	298	450	863	1250.2
Portugal	21	30	32	58.1	95	107.8	177.8
España	93	68	148	182.4	242	278.8	719.6
Total en Europa	5219	6524.5	11557.8	13328.6	14036.4	16146.2	19869.1
<p>Notas: Los datos de 1950, 1960 y 1970 han sido extraídos de censos, y aunque algunos de ellos se refieren bien a población de origen extranjero o bien a no nacionalizados, se ha elegido siempre la cifra de los no nacionalizados, a excepción de Reino Unido donde sólo se dispone de la población extranjera de forma agregada. Los datos de 1980-98 proceden de diferentes fuentes nacionales y se refieren a población extranjera, no a población de origen extranjero. En particular, estos han sido extraídos de registros de población en el caso de Austria, Bélgica, Alemania, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia; de permisos de residencia en el caso de Italia, España y Portugal; de Encuestas de Población Activa en el caso de Irlanda y Reino Unido; y de censos en el caso de Francia. Si se incluye la población de origen extranjero la proporción en Holanda alcanza el 9.5, en Suecia el 10.8, en Noruega el 6.1, en Dinamarca el 5.4. a. 1975, b. 1950-70 se refiere a población de origen extranjero y la Commonwealth e Indias del Oeste están incluidas; c. Los trabajadores estacionales se hallan excluidos, d. Los datos incluyen argelinos (20.000 en 1948 y 470.000 en 1968), 1985 se ha estimado. Los valores y los porcentajes sólo se refieren a inmigrantes legales..</p>							
<p>Fuente: Para 1950, 1960 y 1970 Naciones Unidas (1979) y Bonifazi y Strozza (2001), para 1980-98 SOPEMI (2000).</p>							

¹¹ Por sexos, un 40% de los inmigrantes no comunitarios son mujeres de las cuales un 75% trabajan como empleadas del hogar.

¹² Las últimas cifras oficiales ofrecidas por el Delegado para la Inmigración hablan de 1,233 millones a finales de 2000.

Figura 4. PTE Total en España



4. LOS BENEFICIOS Y COSTES DE LA INMIGRACIÓN

Una de las cuestiones básicas en el debate sobre la inmigración es su posible impacto neto sobre el bienestar del país de destino. Por ello, resulta conveniente enumerar los pros y contras del proceso migratorio. Comenzando por los contras, existen costes en términos de la financiación de aquellos programas sociales (educación, sanidad, pensiones, etc.) que se ven afectados por la llegada de inmigrantes, así como el impacto directo sobre las oportunidades de empleo y salarios de los trabajadores nativos. Sin embargo, al igual que ocurre con el comercio internacional, la existencia de la inmigración también produce beneficios para el país de acogida. Por tanto, cualquier análisis coste- beneficio de la inmigración debe comenzar por estimar la magnitud de ambas contribuciones, de manera que pueda cuantificarse el saldo de lo que denominamos “balanza fiscal de la inmigración” (BFI).

Figura 5

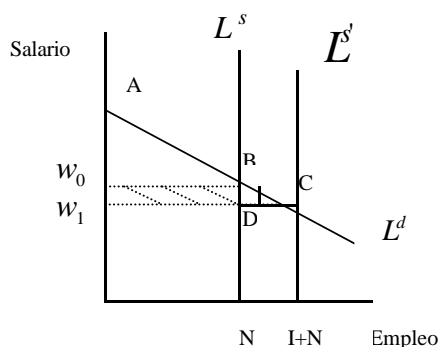
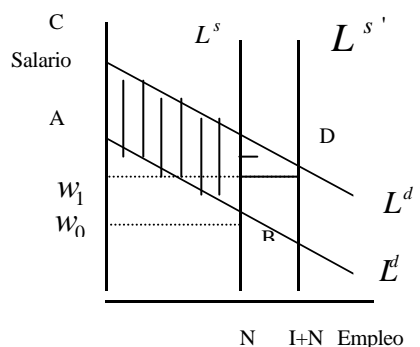


Figura 6



Por lo que se refiere a los beneficios, Borjas (1995) ha propuesto una simple medida del excedente que produce la inmigración en el país de destino en el caso de que el mercado de trabajo funcione competitivamente. Para analizar esta medida, conviene fijar la atención en la Figura 5 donde se representan, en el plano salarios-empleo, las curvas de demanda (L^d) y oferta (L^s) de trabajo en el país "D". Para simplificar el análisis, supondremos que la curva de oferta es inelástica respecto al salario. En ausencia de inmigración, los niveles de empleo y salario para los trabajadores nativos son N y w_0 . Como es bien conocido, cada punto de la curva L^d en el eje de ordenadas nos da la productividad marginal del último trabajador empleado que, en un mercado competitivo, corresponde al salario percibido. En consecuencia, el área del trapecio $A0NB$ representa el valor del PIB nacional antes del proceso inmigratorio, de forma que la renta del trabajo es el área del rectángulo w_0NB y la renta del capital es el área del

triángulo Aw_0B . Supongamos ahora que llegan I inmigrantes que son perfectamente sustitutivos de los trabajadores nativos, de manera que la curva de oferta L^s se desplaza hacia la derecha a $L^{s'}$. Ello produce un salario inferior de equilibrio, situado en w_1 , y un mayor nivel de empleo, $N+I$. En este caso el valor de la producción nacional viene dada por el área del trapecioide $A0(I+N)C$, del que hay que descontar la renta salarial pagada a los inmigrantes, dada por el área del rectángulo $DN(I+N)C$. Por tanto, el valor de la producción adicional que revierte sobre los trabajadores y empresarios nativos es el área del triángulo rayado BDC , denominado “excedente de la inmigración” (EI). Obviamente, pese a que el país “D” obtiene un beneficio de la inmigración, existe un evidente problema distributivo entre trabajadores y empresarios nativos. Ello se debe a que la renta salarial de los trabajadores nativos se reduce en el área del rectángulo w_0w_1DB , como consecuencia del descenso del salario de equilibrio, mientras que la renta del capital aumenta en el área del trapecioide w_0w_1CB . El hecho de que el excedente agregado sea positivo implica la posibilidad de indemnizar a los trabajadores nativos mediante un sistema impositivo adecuado que grave las rentas del capital, de manera que se mejore el bienestar de todos los nativos. En términos numéricos, el tamaño del “excedente de la inmigración” (EI), en porcentaje del PIB nacional (Y_N), resulta sencillo de calcular ya que:

$$(EI/Y_N) = 0.5 * (w_0 - w_1) * I / Y_N = - 0.5 * [(w_1 - w_0) / w_1 * (N+I)/I] * [I/(N+I)]^2 * w_1 N / Y_N = - 0.5 * (\text{tasa de inmigración})^2 * (\text{participación salarial en PIB}) / (\text{elasticidad empleo-salario}) \quad (3)$$

donde la tasa de inmigración es $(I/(N+I))$, la participación de las rentas del trabajo en el PIB es $(w_1 N / Y_N)$ y la elasticidad empleo-salario es $[I/(N+I) * w_1 / (w_1 - w_0)]^{13}$. Utilizando, a efectos ilustrativos, parámetros que resulten apropiados para España en la expresión (3) – una elasticidad empleo-salario de $-1,0$, una participación salarial en el PIB de $0,6$, una tasa de inmigración (inmigrantes empleados en proporción de la población activa en vez de la población total) del $3,5\%$ y un valor nominal del PIB en 2000 de 100 billones de pts.- se obtiene

¹³ Es decir, $(\Delta N/N) * (w/\Delta w)$

un tamaño de EI de aproximadamente el 0,04% del PIB, esto es, unos 40 mil millones de pts. Pese a que el tamaño estimado de EI es muy reducido, reflejo de la todavía baja tasa de inmigración, las variaciones en la masa salarial de los trabajadores nativos y de la renta del capital (ambas en % del PIB) son mucho mayores, ascendiendo a un -2.00 % y a un 2,04 % del PIB, es decir a - 2 y 2,04 billones de pts. respectivamente, lo que implica la necesidad de implementar fuertes mecanismos de redistribución desde las rentas del capital a las del trabajo.

El cómputo anterior se puede generalizar a situaciones más realistas respecto al grado de sustitución/complementariedad entre trabajadores inmigrantes y nativos, los efectos de la inmigración sobre el tamaño del mercado de demandantes de bienes y servicios, o a la existencia de heterogeneidad en la población laboral del país de acogida, distinguiendo, por ejemplo, entre la existencia de trabajadores cualificados y no cualificados. En el caso de que inmigración aumente el tamaño del mercado, dando lugar a externalidades positivas en la producción de las empresas locales, no sólo se desplazará la curva L^S a la derecha sino que también se trasladará la curva de demanda L^d hasta $L^{d'}$, de forma que el EI corresponderá ahora al área CADBC, siendo su tamaño superior al estimado en ausencia de externalidades, tal como pone de manifiesto la Figura 6. En este caso, utilizando un valor de la externalidad del 10% se estima un valor del EI de 0,1% del PIB en España para el año 2000. En el segundo caso, suponiendo que la proporción de trabajadores cualificados en la población laboral nativa es del 30%, se puede calcular el tamaño del EI en el caso de que: (i) todos los inmigrantes sean cualificados, y (ii) todos los inmigrantes son no cualificados. Los resultados obtenidos implican tamaños del EI del 0,35% y 0,025 % del PIB, respectivamente. Naturalmente, cuanto más diferentes sean las cualificaciones productivas de inmigrantes y nativos, mayor será el tamaño del EI.

Por lo que respecta a los costes o gastos que acarrea la inmigración para el país “D”, a los que denominaremos GI, en la medida en que los trabajadores inmigrantes paguen impuestos y cotizaciones en el país de acogida, puede argumentarse que dichas aportaciones

autofinanciarán los gastos adicionales que ocasiona su participación en los programas de protección social existentes. En la práctica, sin embargo, como se ha visto previamente, ocurre que los inmigrantes comienzan trabajando en empleos de baja cualificación con salarios por debajo del salario medio en el país “D”, de manera que, durante un período de transición que puede durar entre 10 y 15 años, hasta que alcanzar la asimilación completa y obtener el salario medio, los impuestos que pagan son relativamente bajos en relación a los bienes públicos que reciben, beneficiándose de los esquemas de redistribución que caracterizan a los sistemas impositivos y de transferencias, particularmente en los países de la UE. Es por ello, que la generosidad del sistema de bienestar en algunos países pueden distorsionar al alza el volumen de la inmigración recibida, especialmente en lo que concierne a inmigrantes con baja cualificación, de forma que el balance fiscal de la inmigración resulte negativo. La magnitud de este posible problema en el caso de España puede calcularse burdamente de la siguiente manera. De acuerdo con las estimaciones obtenidas por Calonge y Manresa (1997) a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1990/91, el gasto social (prestaciones en efectivo y especie) representaba el 24% del PIB. La primera decila de ingresos por hogar, correspondiente a los hogares más pobres, tenía 2,2 millones de individuos que pagaban 0,2 billones de pts. en impuestos y cotizaciones y obtenían 0,9 billones en prestaciones sociales. Suponiendo que los inmigrantes pueden asimilarse a los individuos de dicha decila, se obtiene que prestación neta per cápita para los inmigrantes era de 300 mil pts. anuales. El PIB español en 1990 era de 50 billones de pts. y el volumen de la inmigración ascendía a 400 mil personas., lo que implica que el coste de la inmigración ascendía al 0,24% del PIB. Sin embargo, esta estimación puede estar sesgada al alza si consideramos que únicamente los inmigrantes no comunitarios corresponden a dicha decila. Dado que la proporción de no comunitarios era del 50% del total de la inmigración, el coste resultante sería de 0,12% del PIB. Proyectando estos cálculos al año 2000, con un volumen de inmigración cercano a un millón de personas, de las que de nuevo el 50% son no comunitarias, el coste estimado se situaría entre el 0,3% y el 0,15% del PIB. Por otra parte, un

estudio reciente del IMSERSO (véase Aparicio y Tornos, 2000) estima que en 1998 la contribución de los inmigrantes a las arcas del Estado (0,345 billones de pts., fundamentalmente a través del IRPF (15%) y seguros sociales (82%)), fue superior en 0,187 billones de pesetas a los gastos ocasionados por su participación en los programas de protección social (0,1487 billones de pts., fundamentalmente a través de Sanidad (50%), Educación (27%) y Prestaciones por desempleo (10%)). Ello implicaría un saldo positivo, en vez de negativo, de aproximadamente un 0,21% del PIB. Aunque es posible que dicha estimación tenga un sesgo al alza, por carecer de información de una parte de lo que gastan los ayuntamientos- aunque los autores argumentan no excede del 3% del total de gastos contemplados en el estudio - parece claro que la parte de gastos a deducir del EL es muy pequeña o negativa. Por tanto, la BFI (=EI-GI) es positiva y podría situarse en alrededor del 0,3 % del PIB, es decir unos 300 mil millones de pts en la actualidad.

No obstante, resulta importante señalar que el cálculo del EI se basa en un funcionamiento competitivo del mercado laboral, lo cual contrasta con la existencia de una todavía alta tasa de paro en algunos países de la UE, producto del funcionamiento de instituciones en el mercado de trabajo que, a cambio de proporcionar un mayor grado de protección social a los trabajadores (negociación colectiva, subsidio de paro, costes de despido, salarios mínimos, etc.), implican rigideces en el funcionamiento de dicho mercado. Especialmente, en el caso de que se produzca un fuerte aumento de la inmigración existe el riesgo de que los nuevos trabajadores desplacen al paro a aquellos trabajadores nativos cuyos salarios son rígidos a la baja. En estas circunstancias el EI sería mas reducido y el GI sería mas elevado, rebajando sustancialmente las estimaciones anteriores de la BFI. Así, por ejemplo, un reciente estudio de Angrist y Kugler (2001) que utiliza una muestra de 18 países europeos durante el período 1983-1999 estima que, en promedio, un aumento del 10% en la tasa de inmigración reduce las tasas de empleo de los nativos entre un 0,2 y un 0,7 por ciento, particularmente cuando se trata de los inmigrantes llegados durante la segunda mitad de los

noventa. Dichos autores encuentran que este efecto negativo es más fuerte para aquellos países con instituciones más rígidas, en términos de costes de despido, generosidad del subsidio de paro o costes de creación de empresas. Sin embargo, como han puesto de manifiesto los estudios de Bauer y Zimmerman (1999) y Dolado et al. (1997), estos efectos negativos sobre las probabilidades de empleo y las retribuciones salariales de los trabajadores nativos dependen del grado de complementariedad/ sustitución entre las cualificaciones de aquellos y las de los inmigrantes. Por ejemplo, supongamos que los inmigrantes son poco cualificados y que entre la fuerza de trabajo nativa hay trabajadores cualificados y no cualificados, participando ambos tipos de trabajo en la producción de un único bien. Si los inmigrantes representan un factor complementario con el trabajo cualificado y sustitutivo del trabajo no cualificado – como, por ejemplo, podría ser el caso del servicio doméstico en España - un aumento de la inmigración tendría tres efectos sobre el nivel de empleo de los trabajadores nativos no cualificados: (i) un efecto directo negativo al desplazar a la mano de obra nativa a través del “efecto sustitución”, (ii) un primer efecto indirecto positivo vía el aumento de la demanda de trabajo cualificado, al aumentar la productividad marginal de este tipo de trabajadores, y el consiguiente aumento de la demanda de trabajo menos cualificado que se produce a consecuencia del desplazamiento anterior, y (iii) un segundo efecto indirecto positivo a través de la mayor disciplina salarial, a través de la reducción del salario de reserva, que impone el aumento de la población activa vía inmigración. Por tanto, bajo los supuestos anteriores, el aumento de la tasa de inmigración producirá un aumento del empleo y del salario de los trabajadores cualificados y cambios de signo indefinido en el empleo y salarios de los trabajadores no cualificados. Ello implica, que un criterio posible para determinar el tamaño óptimo de la inmigración sería maximizar la rentas salariales (salario* empleo) de los trabajadores nativos no cualificados que, bajo determinados supuestos y de acuerdo con el signo de los efectos (i) a (iii), resulta ser una función cóncava de la tasa de inmigración. Por tanto, ello da lugar a una tasa de inmigración óptima en términos del criterio anterior. En concreto, Dolado et al. (1997) analizan un “experimento natural” consistente

en estudiar los efectos de la inmigración sobre el empleo y los salarios de los trabajadores nativos en las provincias y sectores españoles afectados por la llegada de nuevos inmigrantes -y la concesión de permisos de trabajo a inmigrantes irregulares- que tuvo lugar como consecuencia del proceso de regularización de 1991, descrito anteriormente en el apartado 3.3, en el que se aumentó el número de permisos anuales de 50 a 100 mil. En dicho trabajo se encuentra que un aumento de 1 punto porcentual en la tasa de inmigración aumenta las rentas salariales globales de los trabajadores poco cualificados en alrededor de 0,03 puntos porcentuales y las de los trabajadores cualificados en 0,05 puntos, resultados que son consistentes con el hecho de que la tasa de inmigración entre 1990 y 1992 (0,9%) era inferior a la tasa óptima derivada de las consideraciones anteriores, situada en torno al 3%.

También es destacable que en otros países con movilidad laboral interregional elevada, como es el caso de EE.UU, se han estimado efectos muy limitados sobre las rentas salariales y el empleo de los trabajadores nativos con motivo de intensos procesos de inmigración. Tal es el caso, por ejemplo, de la llegada de inmigrantes cubanos (*marielitos*) a Florida en mayo de 1980 a bordo del carguero Mariel, a consecuencia del cual la población de Miami aumentó en un 7%. En la medida en que la localización de la región de destino en este caso está en buena parte determinada de forma exógena, por la proximidad de Cuba a las costas de Florida, este fenómeno migratorio tiene las características de un “experimento natural” cara a analizar los efectos de la inmigración sobre los trabajadores nativos. Card (1990) analiza dicho episodio y apenas encuentra efectos significativos, excepto una ralentización en el crecimiento de la población en Florida que atribuye a un abandono de dicho Estado de aquellos trabajadores que posiblemente compitieran con los nuevos inmigrantes (un fenómeno conocido como “*voting with your feet*”), y al descenso de la inmigración proveniente de otras regiones de EE.UU. Hunt (1992), por otra parte, examina los efectos de la repatriación a Francia de los “*pieds noirs*” desde Argelia, con motivo de su independencia en 1962, encontrando efectos negativos algo mayores sobre los salarios (una caída de 1,3 puntos porcentuales ante un aumento de la inmigración de

1,6 puntos porcentuales) y la tasa de desempleo (un aumento de 0,3 puntos porcentuales) de los trabajadores en las regiones francesas donde se establecieron. Dichos efectos de nuevo no son muy apreciables y se deben a la existencia de una menor movilidad interregional en Francia que en EE.UU.

5. INMIGRACIÓN Y SISTEMAS DE PENSIONES

Uno de los argumentos más utilizados a ambos lados del Atlántico a favor de generosas políticas inmigratorias es el papel que los inmigrantes pueden jugar en la consecución del equilibrio financiero de los sistemas de pensiones (generalmente de reparto) en un contexto de progresivo envejecimiento de la población, a consecuencia del agotamiento de los efectos del *baby boom* que tuvo lugar en las décadas de los cincuenta y sesenta. Por ejemplo, por lo que respecta a Europa, pese al aumento de la población total en la UE de 349 a 375 millones entre 1975 y 2000, se ha producido un progresivo envejecimiento de la población en edad de trabajar (20-64) que está empezando a descender, proyectándose que caerá desde 225 millones a 221 en 2025, al tiempo que la proporción de la población mayor de 65 años ha pasado del 13% en 1975 a 15,5% en 2000 y se espera alcance un 22% en 2025. Frente a este progresivo envejecimiento en la población de los países occidentales, la tasa de fertilidad de los países en vías de desarrollo continúa aumentando. Por tanto, parece abrirse una “ventana de oportunidad” para que la llegada de inmigrantes permita reducir las tasas de dependencia (número de pensionistas en proporción al número de cotizantes) que se prevén para el futuro.

Con el fin de analizar el posible papel de la inmigración en este proceso, consideraremos una vez más el caso de España, un país donde la problemática de la sostenibilidad financiera del sistema de pensiones es especialmente preocupante dadas sus bajas tasas de fecundidad (1,2) y empleo (50%) (véase Jimeno, 2000). En concreto, utilizando una sencilla descomposición de la proporción de gasto en pensiones sobre el PIB:

$$\text{Gasto en Pensiones/PIB} = (\text{No. de Pensiones/Pobl. 16-64}) * (\text{Pobl. 16-64/Empleo}) * (\text{Pensión media/ Productividad media}) \quad (4)$$

se obtiene que dicha ratio subiría del 11% en 1998 al 21% en 2050, suponiendo que los tres elementos de la descomposición - relacionados con la demografía, el mercado laboral y la “generosidad” del sistema de pensiones, respectivamente – pasan de 0,31, 2,1 y 0,17 en 1998 a 0,65, 1,5 y 0,21 en 2050. Tal como se comenta en detalle en Jimeno (2001), de mantenerse las actuales tendencias demográficas¹⁴ (según las proyecciones de la ONU, por otra parte, poco realistas), la población española se reduciría de 40 millones en 2000 a 30,3 millones en 2050, pasando la edad media de 38 a 54 años. Por el contrario, bajo un escenario más optimista que, entre otras cosas¹⁵, implica un aumento de los flujos anuales de inmigrantes de 30 mil a 70 mil durante 2000-2025 y 160 mil posteriormente, la población española se mantendría aproximadamente inalterada.

En concreto, los efectos de la inmigración sobre la composición por edades de la población local depende de tres factores: (i) la edad de los inmigrantes; (ii) sus pautas de fecundidad ; y (iii) la tasa de retorno a los países de origen. Los estudios disponibles sugieren que, aunque la edad media y las pautas de fecundidad de los inmigrantes se comparan favorablemente con las de los españoles, se necesitarían flujos anuales muy apreciables (entre 250 y 300 mil personas) para compensar el progresivo envejecimiento de la población. Además hay que tener en cuenta que la solución de la inmigración al problema de las pensiones puede tener un carácter transitorio y no permanente, dependiendo de cuál sea la tasa de crecimiento de la productividad de los inmigrantes en relación a la tasa de rendimiento del capital, en la medida en que el aumento de la población inmigrante se traduzca en un aumento de la población con derecho a percibir pensiones de jubilación en el futuro. Adicionalmente, pueden existir otros

¹⁴ Tasa de fertilidad=1,2; esperanza de vida al nacer = 75 (hombres) y 82 años (mujeres); flujo anual de inmigración=30 mil.

¹⁵ Tasa de fertilidad creciente hasta 1,5 en 2012 y constante después y esperanzas de vida de 78,5 y 83,5 años.

efectos adversos de equilibrio general debidos a que un aumento de la inmigración suele conllevar un descenso de la ratio capital-trabajo, en la medida en que los inmigrantes no traigan capital consigo, disminuyendo los salarios y aumentando el tipo de interés, lo que reduce los ingresos por cotizaciones y aumenta el coste de la deuda. En este sentido, resulta ilustrativa la evidencia reciente obtenida para EE.UU en un estudio de Storesletten (2000) que trata de identificar el volumen y las características de los inmigrantes necesarios para evitar la subida de 4 puntos porcentuales en las cotizaciones sociales, que es la magnitud estimada de aumento para evitar la crisis del sistema de pensiones norteamericano. Dicho autor encuentra que la alternativa basada en la inmigración conllevaría aumentar el flujo anual de 1,1 millones en la actualidad a 1,6 millones, con edades comprendidas entre 40 y 44 años, con educación superior, sin hijos y con la tasa de retorno actual a los países de origen¹⁶. Sólo un 12% del flujo anual actual de inmigrantes en EE.UU presenta dichas características, por lo que la solución de la inmigración a la crisis del sistema de pensiones parece harto complicada, a no ser que una política migratoria muy selectiva y muy ambiciosa se ponga pronto en funcionamiento.

Aunque un ejercicio de este tipo no ha sido realizado todavía en España, Collado et al. (2001) han utilizado la metodología de *Contabilidad Generacional*, propuesta por Auerbach y Oreopoulos (2000) para analizar el efecto de la inmigración sobre la sostenibilidad del equilibrio intertemporal de las cuentas públicas, bajo determinados supuestos sobre como se distribuye el saldo – computado como la diferencia entre los valores presentes de impuestos y gastos (transferencias y gastos de consumo público) y el nivel de deuda pública existente- entre las generaciones presentes y futuras en un momento dado del tiempo (en concreto,1998). Así, por ejemplo, si el déficit es sufragado solamente por las generaciones futuras (mediante aumento de impuestos y reducción de transferencias), la llegada de un flujo anual de 100 mil inmigrantes extra-comunitarios, con edad superior a 12 años, a partir de 1999¹⁷, reduciría el aumento de la carga (impuestos netos de transferencias) per cápita de un nativo nacido en 1999, respecto a uno

¹⁶ Si llegaran con dos hijos menores de 15 años, el flujo anual requerido se elevaría a 2,2 millones.

nacido en 1998, del 29% al 17%, mientras que si el aumento de la carga afecta también a las generaciones que viven actualmente la reducción es del 4,4% al 3,6%. Por tanto, aunque una cuota de 100 mil inmigrantes no elimina completamente la necesidad de subir la carga impositiva las generaciones futuras, produce un alivio sustancial en la misma. El hecho de que los resultados para España sean más favorables que en EE.UU posiblemente refleja el hecho de que el problema del envejecimiento de la población es mas grave en nuestro caso.

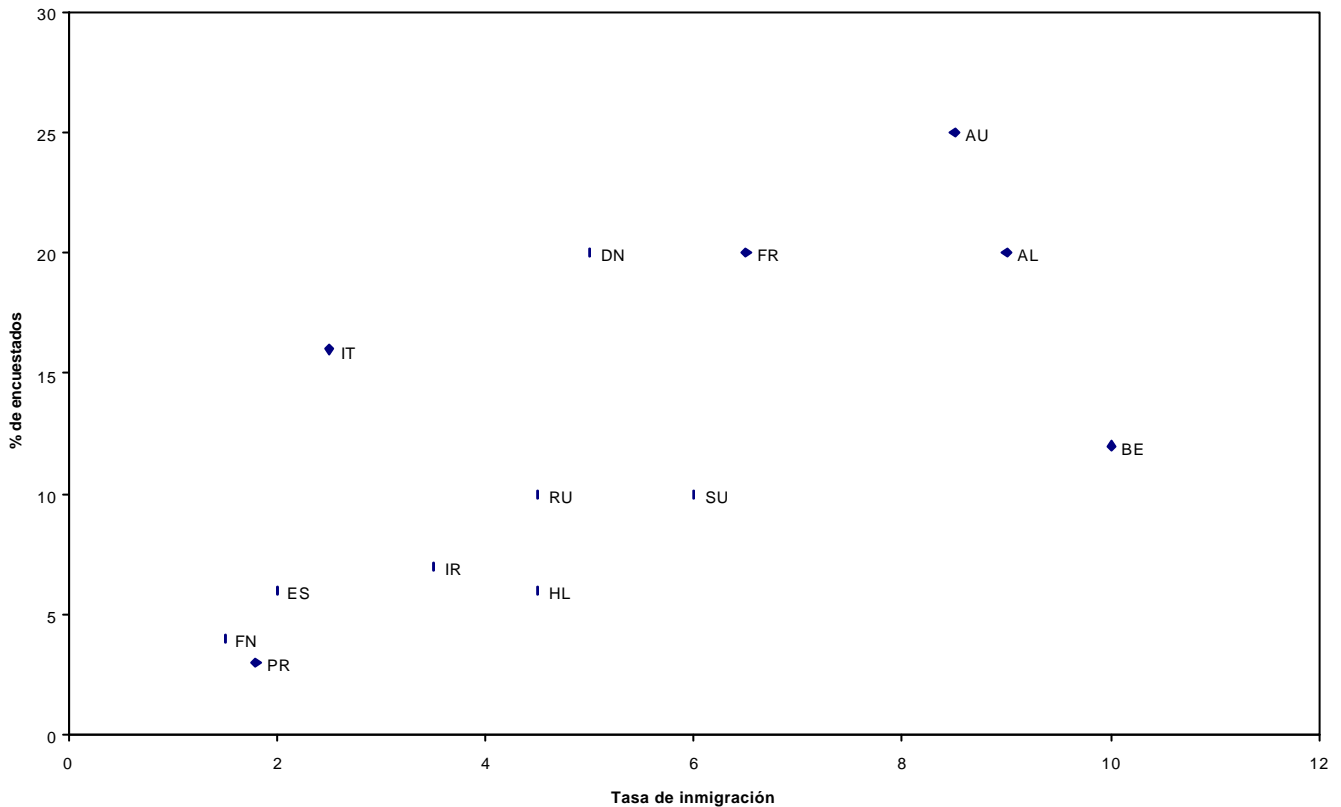
6. POLÍTICAS SOBRE LA INMIGRACIÓN

En las secciones previas se ha puesto de manifiesto que aunque la libre movilidad de los factores, en este caso del factor trabajo, es globalmente beneficiosa tanto para el país receptor como para el de origen, no lo es cuando se trata de colectivos concretos. Así, aquellos trabajadores nativos que compiten directamente con los inmigrantes para los mismos puestos de trabajo tienden a verse afectados negativamente a través de salarios más bajos o menores probabilidades de empleo, mientras que aquellos cuya productividad se ve aumentada por la llegada de inmigrantes (es decir, son factores complementarios) saldrán ganando de la inmigración. Los empresarios, por otra parte, se ven siempre beneficiados. Resulta claro que las actitudes de los nativos respecto a los inmigrantes varían de unos países a otros dependiendo de la situación de sus mercados laborales y la generosidad de sus estados de bienestar. Después de todo, las actitudes racistas generalmente se concentran en aquellos grupos de la población que se ven amenazados por los inmigrantes. A modo de ejemplo, la Figura 7 ilustra la relación existente entre la tasa de inmigración y la proporción de personas que contestaron tener algún tipo de actitudes racistas en los países de la UE, de acuerdo con una encuesta llevada a cabo en el Eurobarómetro de 1997. La relación es claramente positiva, si bien, en un estudio que investiga estos datos de forma más concienzuda (véase Bauer et al. ,2000) se encuentra evidencia de que las actitudes de rechazo de los europeos disminuye significativamente conforme aumente la

¹⁷ El escenario base contempla una tasa de fertilidad baja y un cupo anual de 30 mil inmigrantes.

educación o la proximidad étnica de los inmigrantes.

Figura 7: Relación entre el porcentaje de encuestados (preocupación por la inmigración) y tasa de inmigración (1997)



Por lo que respecta a los países de origen, generalmente las remesas de los emigrantes les permiten obtener un beneficio neto ya que los trabajadores que abandonan el país son más productivos en el país de destino que en el de origen. Sin embargo, es probable que se produzcan fenómenos de “*brain drain*” de carácter permanente en los que dichas remesas tienden a desaparecer al asentarse las familias en el país de destino al tiempo que, al desaparecer los trabajadores más productivos, se frena el potencial de crecimiento de dichos países aumentando las diferencias en renta per cápita con los países más ricos., De esta manera, podría llegar a producirse un “círculo vicioso” de divergencia en niveles de bienestar y de aumentos en los movimientos migratorios.

De las consideraciones previas se sigue que las políticas de inmigración deben tener un carácter *temporal* y *selectivo* en vez de *permanente* e *indiscriminado*.

6.1 Políticas temporales

Desde el punto de vista de los países receptores, la contratación de inmigrantes por períodos transitorios presenta las siguientes ventajas: (i) permite controlar el tipo de inmigrantes que se necesita en cada fase cíclica, algo que sería imposible de existir una política de inmigración permanente sin restricciones de ningún tipo; y (ii) permite controlar los efectos negativos de la inmigración sobre determinados colectivos de trabajadores nativos, es decir, una política gradual permite “experimentar” a los países receptores respecto a los efectos de la inmigración sobre sus ciudadanos. Por lo que respecta a los países de origen, en la medida que el fenómeno de “auto-selección” existente en la inmigración implique que los trabajadores más cualificados son los que emigran, la vuelta de estos inmigrantes mejorará las posibilidades de crecimiento de estos países a través de su mayor capital humano, el cual además se habrá visto incrementado adicionalmente durante su estancia en los países desarrollados.

No obstante, las políticas de carácter temporal también presentan serios problemas que han de ser tenidos en cuenta en su diseño. En primer lugar, resulta fundamental considerar los mecanismos que aseguren que los inmigrantes vuelven a sus países de origen al final de sus contratos en el exterior y no permanecen en los países receptores de forma ilegal. En segundo lugar, habrán de buscarse diseñarse políticas que sean apoyadas por la población total y no solo por los empresarios de los países receptores. Históricamente, tanto en EE.UU como en Europa se ha observado que los niveles de adecuación de los inmigrantes a sus aparatos productivos como el nivel de aceptación de la población local a los inmigrantes han sido mucho mayores en aquellos períodos en que la inmigración tuvo lugar a través de contratos de trabajo con carácter temporal. Así, por ejemplo, el cambio de énfasis de la política de inmigración en EE.UU hacia la reunificación familiar se ha visto fuertemente correlacionada con el deterioro en el nivel educativo de los inmigrantes. En cuanto a Europa, la evidencia existente parece indicar que las políticas de contratación temporal de inmigrantes que tuvieron lugar en las décadas de los sesenta y setenta fueron mucho más efectivas en atraer e integrar inmigrantes que las políticas

mas recientes tendentes a favorecer la movilidad interna de los ciudadanos europeos a expensas de los no europeos (véase Bauer et al. , 2000).

Tal como se comentaba anteriormente, las políticas de inmigración basadas en la contratación temporal afrontan el grave problema de cómo instrumentar mecanismos de incentivos que aseguren que los inmigrantes abandonan el país al final de sus contratos y no permanecen de forma irregular participando en actividades relacionadas con la economía sumergida. Se han propuesto en la literatura económica diversas soluciones a este problema (véase, por ejemplo, Epstein et al., 1999). Las políticas consideradas pueden clasificarse en cuatro grupos: (i) la imposición de un depósito o bono al empresario que contrate a un inmigrante que le será devuelto por las autoridades a la marcha del trabajador; (ii) la imposición de un impuesto sobre las ganancias del inmigrante legal; (iii) la imposición de fuertes multas a los empresarios que empleen a inmigrantes irregulares; y (iv) la imposición de depósitos de ahorro forzado al trabajador inmigrante que le son abonados al acabar su contrato y abandonar el país. En general, todas estas políticas resultan ser variantes del denominado mecanismo de *bonding* que ha sido largamente discutido en la literatura de “salarios de eficiencia” como forma de proveer incentivos al trabajador para que sea lo más eficiente posible en contextos donde hay asimetrías de información por parte de empresarios y trabajadores. La idea básica es que el trabajador se vea obligado a depositar un bono equivalente a una determinada cantidad de dinero al comienzo de su contrato en el país receptor y que no pueda recuperar en caso de no abandonar el país en la fecha límite preestablecida. Como frecuentemente el trabajador carecerá de los fondos necesarios para sufragar el depósito del bono, será la empresa contratante quien lo aporte inicialmente, discutiéndose posteriormente qué vías tiene la empresa para trasladar dicho bono al trabajador.

Comenzando por la propuesta (i) del bono sobre el empresario, resulta evidente que fomenta el interés por parte de las autoridades (a través de la autorización del contrato) y empresarios (a través de la recuperación del bono) del país receptor en asegurar que el trabajador

abandona el país. En equilibrio, el valor del bono debe ser suficientemente alto para evitar que el trabajador acepte una oferta ilegal antes de acabar su contrato que seguramente tendrá un salario superior a lo que obtendría en su país de origen. Ello hace que, al tener en cuenta el valor del bono, el salario de un contrato legal aumente, lo que provee un mayor incentivo a permanecer en situación legal, reduciendo, por tanto, el empleo irregular de inmigrantes. Respecto a la política (ii) basada en gravar las rentas de los inmigrantes, parece probable que ello reducirá el diferencial entre el salario legal e ilegal, implicando un mayor incentivo a permanecer en el país como ilegal. Lo contrario ocurre con la política (iii), donde la imposición de sanciones a los empresarios de la economía irregular aumenta dicho diferencial. Por supuesto, el problema de esta política es financiar los medios de inspección que permitan detectar estas irregularidades. En cuanto a la política (iv), basada en forzar unos ahorros al trabajador que perderá en caso de deportado, resulta equivalente a la política (i) donde el coste de no abandonar el país se transfiere del empresario al trabajador, reduciendo de nuevo la probabilidad de que éste permanezca ilegalmente. Una manera de implementar esta política podría ser que el empresario pagara una parte del salario a las autoridades, como ocurre con las contribuciones sociales, cuya suma acumulada recibiría el trabajador al término del contrato. Aunque indudablemente existen algunos problemas de riesgo moral en este tipo de política, su conjunción con sanciones al empleo irregular puede ser efectiva en reducir la inmigración ilegal. Este parece haber sido el caso en Israel durante los noventa, donde a diferencia de la mayoría de los países de la UE, la duración de los contratos temporales tiene un máximo de 5 años, teniendo que ser renovados cada dos años. Al cabo del quinto año, el trabajador tiene que abandonar Israel por al menos un año, recibiendo entonces el valor de sus ahorros forzados equivalente a unas 200 mil pts.

Parece, por tanto, que la puesta en marcha de una política eficiente de inmigración temporal que favorezca tanto al país de destino como al de origen debe descansar sobre los siguientes pilares: (i) un período de estancia suficientemente largo que permita reducir los costes de inspección y asegurar una acumulación suficiente de capital humano por parte del

inmigrante; (ii) la disponibilidad de medios suficientes para asegurar que el inmigrante abandona el país al final de su contrato; y (iii) la elección de inmigrantes que minimicen sus costes de adaptación en el país receptor. El primer pilar reduce el coste de la inmigración para ambos países y aumenta su eficiencia. El segundo evita la aparición de grandes bolsas de inmigración ilegal. Por último, el tercer pilar determina el tipo de inmigrantes a los que se permite trabajar. La elección de la composición de inmigrantes debe recaer sobre cada país individualmente en función de sus características productivas. Es obvio que una elección apropiada reduce la amenaza de la inmigración sobre la población local lo que aumenta el apoyo político a este tipo de medidas.

6.2 Políticas selectivas

El funcionamiento de una política selectiva de inmigración puede basarse en varios sistemas. En primer lugar, existe el *sistema de puntos*, similar al que se viene tradicionalmente utilizando en Australia, Canadá y, más recientemente, en Suiza y que consiste en otorgar una puntuación a características observables del inmigrante (edad, sexo, nivel educativo, tamaño familiar, etc.) de manera que, para obtener un permiso de trabajo, se debe superar una determinada puntuación. Este sistema presenta la ventaja de establecer claramente cuales son las condiciones requeridas para acceder al país de destino. Sin embargo, puede presentar altos costes de administración, además de las disfunciones que puede acarrear la existencia de desfases entre las necesidades productivas del país receptor en un momento dado del tiempo y la recolección previa de la información sobre los inmigrantes potenciales. Una política alternativa puede ser la adopción de un *sistema de cuotas* basadas en el establecimiento de acuerdos bilaterales entre países, como ha sido el caso entre Alemania con algunos PECOS. Según estos acuerdos, empresas de los países de origen pueden cooperar con empresas alemanas que demanden sus servicios, utilizando para ello sus propios trabajadores en Alemania por un período inferior a 3 años. El salario percibido por estos trabajadores (*Werkvertragsarbeiterhmer*) debe ser igual al de los trabajadores alemanes con las mismas cualificaciones, pero las cuotas a

la Seguridad Social son abonadas por la empresa extranjera subcontratada de acuerdo con las reglas de aquel país, de forma que el coste laboral de estos trabajadores es inferior al de los trabajadores alemanes. Las cuotas de este tipo de trabajadores se establecen anualmente, de acuerdo con la situación del mercado laboral en Alemania. Aunque este sistema es más barato de administrar que el sistema de puntos, también sufre de algunas de las deficiencias señaladas anteriormente. Por último, cabe la posibilidad de utilizar un *sistema de subastas* de contratos de trabajo para inmigrantes entre las empresas del país receptor, de manera que éstos se asignan a aquellas empresas que están dispuestas a pagar más por ellos. Para los economistas, este sistema resulta atractivo puesto que el mecanismo de selección identificará a aquellos inmigrantes que tienen un mayor valor añadido económico para las empresas del país receptor, implicando además que las empresas demandarán inmigrantes para aquellas tareas para las que no hay disponibles trabajadores nativos. Sin embargo, tiene el problema de que se necesita una gran información por parte de las empresas sobre las características de los trabajadores a la hora de optar por ellos en la subasta de permisos de trabajo. Además, si las empresas transfieren el coste de la subasta a los inmigrantes reduciendo su salario, pudiera darse el caso de que los trabajadores más cualificados decidieran emigrar aquellos países en que no hubiera subastas.

6.3 Política de asilo y refugio

Como se señalaba en la Introducción, la importancia de la inmigración de refugiados políticos ha sido creciente durante las últimas décadas, haciendo cada vez más necesaria la construcción de una política efectiva al respecto, basada en un *sistema de asilo* que, de acuerdo a la Convención de Ginebra de 1951, controle la inmigración por motivos humanitarios. La reciente experiencia de más de 400 refugiados afganos a bordo del carguero *Tampa* deambulando por las costas australianas sin encontrar un país que les acoja, pone de manifiesto la falta de coordinación en este tipo de políticas. Los estándares nacionales en relación a las políticas de asilo y refugio difieren sustancialmente lo que conlleva que la

distribución de este tipo de inmigrante sea muy desigual entre los países de destino. El hecho de la evidencia empírica existente (véase Hanson et al., 2001) confirme la dependencia desproporcionada de este tipo de inmigrantes de los programas de bienestar en los países receptores, ha conducido a un proceso de “competencia a la baja” en la disponibilidad de los países europeos y en EE.UU a recibir a estos refugiados. Por otra parte, existe un fuerte incentivo por parte de los inmigrantes ilegales a aducir que son refugiados políticos para evitar su deportación, lo que todavía agrava más el problema. Es por ello que resulta urgente, por ejemplo, en los países de la UE un acuerdo que establezca un sistema de normas comunes frente a estas contingencias que coordine la distribución de los costes que la inmigración por motivos humanitarios de forma igualitaria mediante el establecimiento de un organismo internacional (tipo ACNUR) que determine las cuotas de cada país y la asignación de los refugiados a los mismos. En este sentido, el establecimiento de unos estándares mínimos que permitan a los países que así lo deseen recibir un número mayor de refugiados, debería ser un primer paso en la dirección adecuada para crear una política común de inmigración al nivel de la UE.

Existe también el argumento de que cualquier política de inmigración debe ir acompañada de ayudas a los países en vías de desarrollo que, vía una reducción de los diferenciales de renta respecto a los países ricos, sirvan para reducir los flujos migratorios. En este sentido, una posible estrategia que combina ayudas con una solución al problema del “*brain drain*”, propuesta por Bhagwati, sería que los países receptores indemnizaran a los países de origen por los costes que éstos sufren al perder a sus trabajadores más cualificados. Una forma de implementar estas transferencias podría ser que los países receptores devolvieran a los países de origen el exceso de impuestos que pagan los inmigrantes por encima de lo que pagara un trabajador nativo con cualificación media, deduciendo de esta transferencia multas impuestas por la llegada de inmigrantes ilegales. De esta forma, se ayudaría a que los países en vías de desarrollo recibieran una compensación, adicional a las remesas, por prescindir de sus

trabajadores más productivos y a que dichos países fomentaran las políticas efectivas de control en origen a la emigración ilegal de sus ciudadanos.

6.4 La Ley de Extranjería en España

Por último, conviene acabar esta sección con un breve comentario sobre cómo se encuadra la reciente Ley de Extranjería en España en la gama de políticas que han sido contempladas. En esencia, dicha Ley reconoce amplios derechos a los inmigrantes legales y los menores posibles para los ilegales, tratando de minimizar lo que se ha venido en llamar el “efecto llamada”. Sin embargo, tal como se discutía en el apartado 3.3, la nueva legislación peca de los mismos inconvenientes que han tenido las políticas de inmigración en España en el pasado. En efecto, se trata de nuevo de una política de bajo cupo (30 mil) a la que acompaña un proceso de regularización de aquellos inmigrantes ilegales que acrediten su presencia en España antes del 1 de junio de 1999. La experiencia pasada de la Ley de Extranjería de 1985 y sus modificaciones posteriores había sido la de establecer cupos pequeños sin implementar una política efectiva de control lo que indefectiblemente conducía a sucesivos procesos de regularización que trataban de solucionar las crecientes bolsas de inmigrantes irregulares. El enclave geográfico de España respecto al continente subsahariano y su identidad de idioma con los países latinoamericanos, en un contexto de desigualdad de rentas crecientes¹⁸, la convierte en una puerta de entrada a la UE, por lo que, en palabras de Samuel Bentolila (2000), el cupo legal es “como una presa que acaba siendo irremisiblemente desbordada por el agua”. Si el tamaño del cupo fuera mayor, se evitarían los costes de los procesos de regularización¹⁹, se aminoraría el incentivo a inmigrar ilegalmente y se reduciría el incentivo por parte de los empresarios a la contratación ilegal al eludir las posibles sanciones. Además, al poder trabajar en condiciones similares a las de los trabajadores españoles, dejarían de ser vistos como competencia desleal o como una amenaza a la seguridad ciudadana dado el grado de delincuencia a que se ven

¹⁸ Por ejemplo, la renta per cápita de Marruecos es apenas un 10% de la española.

¹⁹ De acuerdo con cifras del Ministerio del Interior, el actual proceso de regularización ha costado más de 3.000 millones de pts.

frecuentemente abocados los inmigrantes ilegales²⁰. Aunque resulta difícil cuantificar cuál es el número óptimo de inmigrantes para España, no resulta muy atrevido una estimación que lo sitúe en, al menos un 3% de la población, es decir unos 120 mil inmigrantes al año. Por tanto, el aumento del cupo con características selectivas y temporales, como las examinadas anteriormente, junto con el anuncio firme de la desaparición de los procesos de regularización en el futuro, parece ser una política mucho más adecuada que la actual de cupo bajo y regularización periódica.

7. CONCLUSIONES

En este trabajo se han repasado las características principales de las corrientes migratorias que están teniendo lugar durante las últimas décadas, desde la perspectiva de los países receptores. Para ello, hemos fijado nuestra atención en lo acontecido en Europa y EE.UU, haciendo especial hincapié en el caso español. Con el fin de tratar de interpretar los rasgos que caracterizan los actuales procesos migratorios, se han utilizado algunas sencillas ideas que aporta la teoría económica de la inmigración, tratando de destacar aquellas predicciones que se ven confirmadas por la realidad.

Las disfunciones en los mercados de trabajo europeos, el envejecimiento de la población en Europa y EE.UU, junto con la inestabilidad política y económica en los países menos desarrollados y la permanencia de importantes trabas comerciales en el comercio con estos países²¹, han dado lugar a nuevas corrientes migratorias que, aún siendo muy inferiores en tamaño a otras precedentes, están provocando tensiones en la población de diversos segmentos de la población en los países de destino.

A la vista de los retos que provoca la inmigración en el mundo actual, conviene destacar las siguientes conclusiones de este trabajo:

²⁰ El porcentaje de extranjeros sobre el total de detenciones ha aumentado del 17,5% en 1997 al 26,6 % en 2000.

²¹ Aunque este es un tema que no ha sido tratado en este trabajo, resulta claro de la Teoría del Comercio Internacional, que el libre comercio de bienes y servicios entre los países resulta ser sustitutivo, en muchas circunstancias, de la movilidad del factor trabajo.

- *El problema básico de la inmigración es un problema distributivo.* En una economía sin externalidades, donde sus mercados funcionan competitivamente, el enfoque laissez-faire de la inmigración (es decir, la libre movilidad del factor trabajo) proporciona la asignación óptima de del trabajo entre los diferentes países. Sin embargo, aunque dicha asignación sea óptima, dependiendo del grado de complementariedad/sustitución entre los inmigrantes, trabajadores nativos y el capital, frecuentemente se da el caso de que los trabajadores poco cualificados del país receptor salen perdiendo y los empresarios y trabajadores nativos cualificados ganando, siendo esta ganancia superior a la pérdida anterior. Además los inmigrantes (legales) pagan impuestos y consumen bienes públicos. Por ello, tratar de minimizar estas tensiones, necesariamente implica replantearse la política de inmigración como una política selectiva que, al admitir a aquellos inmigrantes cuya contribución social exceda a su coste social, permita aumentar el bienestar del país receptor relativamente al caso de laissez-faire al tiempo que facilita la asimilación de los inmigrantes.
- *La selección del tipo de inmigrante depende de la composición de factores del país receptor.* En la selección de inmigrantes cualificados o no cualificados, lo importante es qué tipo de trabajo es complementario con el que existe en el país de acogida. Así, un país que tenga una población activa cualificada se beneficiará de inmigrantes poco cualificados y viceversa., al menos si el desempleo de los nativos poco cualificados es reducido. La experiencia de las corrientes de inmigración que han tenido lugar desde la década de los sesenta es que el paro y la dependencia de los sistemas de protección social de los inmigrantes depende, en gran medida, de su nivel de cualificación. A ello, se une la reducción de la demanda de trabajo de baja cualificación a consecuencia del progreso técnico. Por todo ello, parece adecuado, al menos en lo que a la UE y España, en particular, concierne, que las políticas inmigratorias se inclinen hacia la captación de trabajadores cualificados. Ello obviamente no significa que deban restringirse los permisos de trabajo a dicho tipo de inmigrantes, sino que las políticas de inmigración mantengan un equilibrio entre los niveles educativos y las características

familiares de los inmigrantes de forma que no supongan una excesiva carga social en el país receptor y faciliten la inversión en capital humano general y específico de los inmigrantes que les sea útil tanto en el país de destino como de origen.

- *La inmigración debe tener carácter temporal y existen varios sistemas de regulación que operan favorablemente tanto para el país receptor como para el de origen.* En concreto, en se han comentado diferentes sistemas de depósito de una garantía por parte del inmigrante o, mejor, por parte de la empresa contratante que incentivan la inmigración legal de carácter temporal. Además existen sistemas para resarcir a los países de origen de la pérdida de sus trabajadores más productivos.
- *Resulta necesario la creación de un organismo supranacional que se ocupe de coordinar las políticas de asilo.* En un momento donde hay 20 millones de refugiados políticos en el mundo, resulta perentorio establecer algún tipo de institución que impida una “carrera a la baja” en las regulaciones nacionales de la inmigración por motivos humanitarios.
- *La inmigración puede ayudar pero no es la solución para resolver el problema de los sistemas de pensiones.* Se ha puesto de manifiesto que solo la selección de inmigrantes muy cualificados, por períodos transitorios, y con determinadas edades ayudan a este respecto. Sin embargo esta aportación resulta limitada.
- *La inmigración en España debe dejar de ser una de bajo cupo y regularización política de periódica.* Se ha argumentado que una política de cupos anuales de entrada más generosos, de alrededor de 120 mil personas, con las pautas selectivas y temporales indicadas anteriormente, resultaría mucho menos cruel que la actual, al tiempo que mejoraría las indudables ventajas derivadas de la diversidad cultural en la sociedad española.

Referencias

- Angrist, J. and A. Kugler (2001) "Immigration, Native Employment and Labor Market Flexibility in Western Europe" (mimeo), Universitat Pompeu Fabra
- Aparicio, R. y A. Tornos (2000) *Informe sobre la Inmigración*, IMSERSO y Universidad Pontificia de Comillas.
- Auerbach and Oreopoulos (2000) "The Fiscal Impact of US Immigration: A Generational Accounting Perspective" in Poterba, J. (ed) *Tax Policy and the Economy*, MIT Press.
- Bauer, T. and K. Zimmermann (1999) "Assessment of Possible Migration Pressure and Labour Market Impact Following EU Enlargement to Central and Eastern Europe" IZA Research Report 3, IZA Bonn.
- Bauer, T, Lofstrom, M and K. Zimmermann (2000) "Immigration Policy, assimilation of Immigrants and Natives" *Swedish Review of Economic Policy*, 7, 11-53.
- Bentolila, S. (2000) "Inmigración, Cantidad y Calidad" *Cinco Días*.(11 de julio)
- Bentolila, S. (2001) "Las Migraciones Interiores en España" DT. 2001-07, FEDEA
- Boeri, T., Brücker et al. (2001) *The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member Countries*. European Commission.
- Borjas, G. (1987) "Self-Selection and the Earnings of Immigrants" *American Economic Review* 77, 531-553.
- Borjas, G. (1990) *Friends or Strangers: The Impact of Immigrants on the US Economy*. Basic Books.
- Borjas, G. (1994) "The Economics of Immigration" *Journal of Economic Literature* 32, 1667-1717.
- Borjas, G. (1995) "The Economic Benefits from Immigration" (1995) *Journal of Economic Perspectives*, 9, 3-22.
- Borjas, G. (1999) "Immigration and Welfare Magnets" *Journal of Labor Economics*
- Brücker, H., Epstein, G. McCormick, B., Saint-Paul; G., Venturini, A.; and K. Zimmermann

- (2001) “Managing Migration in the European Welfare State”. (mimeo). Fondazione Rodolfo Debenedetti.
- Calonge, S. y Manresa, A. (1997) “Consecuencias Redistributivas del Estado de Bienestar en España: Un Análisis Empírico Desagregado” *Moneda y Crédito* 204, 13-66.
 - Card, D. (1990) “The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market”, *Industrial and Labor Relations Review* 43, 245-57.
 - Chiswick, B. (1978) “The Effects of Americanisation on the Earnings of Foreign Born Men” , *Journal of Political Economy* 86, 897-921.
 - Collado, M.D, Iturbe, I. and G. Valera (2001) “Quantifying the Impact of Immigration in the Spanish Welfare State” , (mimeo) Universidad de Alicante.
 - Dolado, J. Goría, A. and A. Ichino (1994) “The Growth Effects of Migration on the Host Country”, *Journal of Population Economics* 7, 193-215.
 - Dolado, J. , Jimeno, J.F. and R. Duce (1997) “The Effects of Migration on the Relative demand of Skilled vs. Unskilled Labour: Evidence from Spain” CEPR DP. 1476.
 - Epstein, G., Hillman, A. and A. Weiss (1999) “Creating Illegal Immigrants” *Journal of Population Economics* 12, 3-21.
 - Hanson, , G., Scheve, K., Slaughter, M. and A. Spilimbergo (2000) “Immigration and the US Economy: Labor-Market Impacts, Illegal Entry, and Policy Choices” (mimeo) Fondazione Rodolfo Debenedetti..
 - Hunt, J. (1992) “The Impact of 1962 Repatriates from Algeria on the French Labor Market” *Industrial and Labor Relations Review*, 556-72.
 - Jimeno, J.F. (2000) “El Sistema de Pensiones Contributivas en España: Cuestiones Básicas y Perspectivas en el Medio Plazo” DT. FEDEA 200-15. Presentado en la Tercera Jornada del CREI sobre *Nuevas Fronteras de la Política Económica*, Universitat Pompeu Fabra.
 - Riphán, R. (2000) “Dissimilation?: Educational Attainments of Second Generation Immigrants” (mimeo), University of Munich.

- Roy, A. (1951) “ Some Thoughts on the Distribution of Earnings” *Oxford Economic Papers* 3, 135-146.
- Sjaastad, L. “ The Costs and Returns of Human Migration” *Journal of political Economy* 70, 80-93.
- Storesletten, K. (2000) “ Sustaining Fiscal Policy Through Immigration” *Journal of Political Economy* 108, 300-23