Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
Núm. 899 NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2017

Revista de Economía
ICE
Información Comercial Española

Efectos económicos y empresariales de los flujos migratorios

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
Secretaría de Estado de Comercio
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Consejo Científico
Fernando Becker, Jaime Requeijo, Pedro Schwartz, Ramón Tamames, Gabriel Tortella, Félix Varela, Juan Velarde.

Consejo de Redacción
Isabel Álvarez González, Santiago Asensio Merino, Mikel Buesa Blanco, Mario Buisán García, Juan Ramón Cuadrado Roura, Juan José Durán Herrera, Víctor Echevarría Ugarte, José Luis Feito Higueruela, Clara Eugenia García García, Antonio García Rebollar, Francisco Javier Garzón Morales, José Luis Káiser Moreiras, Rodrigo Madrazo García de Lomana, José María Marín Quemada, Pilar Mas Rodríguez, Vicente José Montes Gan, Rafael Myro Sánchez, Pablo Moreno García, Carlos San Basilio Pardo.

Directora
Inés Pérez-Durántez Bayona

Jefa de Redacción
Mercedes Barreno Ruiz

Redacción
Rosario Blanca Samá y Elvira Atero Carrasco

Portada
Sprint Comunicación Visual

Diseño gráfico
César Bobis y Manuel A. Junco

Redacción
Paseo de la Castellana, 162, 12ª planta. 28046 Madrid
Teléfono: 91 349 39 76
Fax: 91 349 35 80

Distribución y suscripciones
Paseo de la Castellana, 162. 28046 Madrid
Teléfono: 91 603 79 97/93
distribuciónpublicaciones@mineco.es

La *Revista ICE* se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: *Journal of Economic Literature* (JEL), *EconLit, ECONIS, ISOC, Dialnet, Latindex y OCLC.*
Sus índices de impacto aparecen en *IN-RECS.*

ICE no se solidariza con las opiniones en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde a los autores.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47)

Imprime: LAVEL, S.A. Calle Gran Canaria, 12. Humanes de Madrid
ISSN: 0019-977X
ISSN electrónico: 2340-8790
Depósito legal: M. 3.740-1958
NIPO: 057-17-094-0
eNIPO: 057-17-095-6
Catálogo general de publicaciones oficiales
http//publicacionesoficiales.boe.es
Copyright: Información Comercial Española, 2010

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *Secretaría de Estado de Comercio*

EFECTOS ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS

SUMARIO

Presentación 3
Jesús Arteaga Ortiz y Antonio Mihi-Ramírez

La inmigración en la productividad del trabajo en España 7
Sara Ojeda González, María José Miranda Martel y Dominik Metelski

Los flujos migratorios en la crisis económica en España 23
Francisco Valente Fumo

Cuatro olas migratorias en la economía lituana moderna: razones y consecuencias en base al análisis *push-pull* 37
Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė

El rol de la inmigración y las expectativas de crecimiento en el emprendimiento innovador: el caso de Chile 55
Carlos Poblete y Vesna Mandakovic

Prácticas de recursos humanos de las empresas extranjeras: una aproximación a las firmas alemanas que invierten en España 67
Thorsten Wrage, Jesús Arteaga-Ortiz y Jorge Riveras

Migraciones y convergencia espacial de la productividad en Europa 83
Elías Melchor-Ferrer, Antonio Mihi-Ramírez y Jesús Arteaga-Ortiz

Un modelo multisectorial para medir el coste de la salida del mercado laboral de la población inmigrante en España 97
Ángeles Cámara y Ana Medina

TRIBUNA DE ECONOMÍA

La movilización de los activos de garantía negociables de forma transfronteriza en el contexto del Eurosistema 111
Ana María Calvache Martínez

LOS LIBROS 143
Reseña

CONTENTS 147
Contents, abstracts

Coordinadores:
Jesús Arteaga Ortiz y Antonio Mihi-Ramírez

PRESENTACIÓN

Jesús Arteaga Ortiz y Antonio Mihi Ramírez***

El monográfico de *Información Comercial Española, Revista de Economía* que se presenta ofrece una diversidad de artículos con enfoques y ámbitos geográficos diversos que aporta una visión de conjunto de lo que suponen las migraciones en los distintos ámbitos de la economía y la empresa. De esta manera, se analizan los flujos migratorios en relación a diversos aspectos tales como la productividad, el atractivo de un país para la mano de obra extranjera, la capacidad de emprendimiento, las prácticas clave de los inversores extranjeros o el coste que para la economía española supone la pérdida de empleos de la población inmigrante.

Estos trabajos pueden ayudar a comprender la relevancia de la migración en un momento de ralentización de la economía, donde la interacción entre los países es cada vez mayor, y donde el impacto en la producción de un país tiene consecuencias en las economías del resto de países.

Este monográfico comienza con un artículo de los investigadores **Sara Ojeda González**, **María José Miranda Martel** y **Dominik Metelski**, de las universidades de Las Palmas de Gran Canaria y de Granada, que tiene como objetivo principal el análisis de la evolución de la productividad del trabajo para el caso de los trabajadores inmigrantes y su aportación al crecimiento del PIB de España. El artículo comienza revisando el concepto de migración y la evolución de los trabajadores inmigrantes en España. A continuación se estudia la productividad del trabajo y se realiza una comparación de los efectos de la productividad laboral en España con respecto a otros países de la OCDE. Y finalmente se analizan los efectos de la inmigración sobre el crecimiento económico de los sectores de la economía española.

El siguiente artículo, elaborado por el investigador **Francisco Valente Fumo**, de la Universidad Pontificia de Comillas, tiene por objetivo analizar la influencia de la crisis económica en los flujos migratorios en España. De acuerdo con este objetivo organiza el artículo en tres partes. La primera parte explica el crecimiento de los flujos migratorios en España en los años previos (2000-2007) a la gran crisis económica. La segunda parte analiza cómo la crisis derivó en un ensanchamiento de la exclusión social de los inmigrantes. La tercera parte analiza el gran cambio en los flujos migratorios en España como consecuencia de la crisis, esto es, el notable descenso de la inmigración y, al mismo tiempo, el progresivo aumento de la emigración española, especialmente de la población joven.

---

* Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
** Universidad de Granada.

A continuación, la profesora **Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė**, de la Universidad Tecnológica de Kaunas, examina los distintos factores, tanto económicos como no económicos, que causan la migración en base a la teoría migratoria de los factores de empuje y atracción (*push-pull)*. En este sentido, a lo largo del tiempo los países pueden ser destinos atractivos para los trabajadores extranjeros, pero también pasar a ser emisores de emigrantes según la situación de diversos factores tales como el nivel de los salarios o el desempleo, entre otros. Para analizar esta cuestión se estudian cuatro olas migratorias que han tenido lugar en la Lituania contemporánea. El estudio de los flujos migratorios de una pequeña nación como Lituania, que en poco más de 25 años ha pasado de tener un sistema de producción socialista a ser una economía plenamente integrada en la Unión Europea, permite apreciar los grandes cambios socioeconómicos que este país ha tenido que experimentar, al mismo tiempo que sirve para comprender el fuerte impacto que supone para una economía una emigración masiva y continuada: el envejecimiento de la población, la pérdida de empleados cualificados y, en consecuencia, una ralentización a largo plazo de la productividad y del desarrollo económico del país.

Los investigadores **Carlos Poblete** y **Vesna Mandakovic**, de la Universidad del Desarrollo de Chile, realizan su estudio sobre el vínculo entre las migraciones y el emprendimiento. Para ello, analizan las características de los nuevos negocios que desarrollan los inmigrantes y específicamente qué tipo de empresas crean. Su investigación utiliza una muestra de 6.800 individuos de Chile en los diez últimos años, profundizando en las relaciones entre las expectativas de crecimiento, la inmigración y el desarrollo del emprendimiento innovador. Este trabajo confirma los beneficios potenciales de la inmigración y, específicamente, su relación con el desarrollo de emprendimientos innovadores con altas expectativas de crecimiento. Los emprendedores inmigrantes tienden a ver en la innovación una orientación estratégica válida para poder cumplir con sus ambiciones de crecimiento. La forma en la que estos emprendedores interpretan y representan sus aspiraciones en el negocio es crucial en la innovación. Así, los inmigrantes, especialmente los jóvenes con menos experiencia son los que más asocian sus expectativas de crecimiento con la innovación y, por tanto, en términos estratégicos, se centran más en innovar que en imitar el comportamiento de otras empresas.

Los autores **Thorsten Wrage**, **Jesús Arteaga Ortiz**, de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y **Jorge Riveras**, de la Framingham State University (EE UU), estudian la política de recursos humanos de las empresas extranjeras que invierten en España. Con base en una encuesta realizada a 109 empresas alemanas se analizan cuestiones como: la gestión de la plantilla, la gestión de los recursos humanos, la nacionalidad de los directivos y del resto de personal, las funciones de los expatriados, la motivación de los trabajadores, la formación del personal, cómo se plantea el desarrollo del personal o la política de contratación. Los resultados de este trabajo permiten identificar el perfil y las prácticas clave de los inversores alemanes en España, cuyas conclusiones son especialmente relevantes, no solo para otras empresas, sino también

para las Administraciones Públicas y organismos que fomenten la atracción de inversión extranjera.

El proceso de convergencia en Europa desde la perspectiva del crecimiento de la productividad y el impacto de los trabajadores inmigrantes es analizado por los profesores de la Universidad de Granada **Elías Melchor Ferrer**, **Antonio Mihi Ramírez** y **Jesús Arteaga Ortiz**. Estos autores se basan en la metodología de datos de panel para analizar la información de nueve países europeos en el período comprendido entre 2000 y 2016. Los resultados de este trabajo permiten observar cómo la interacción entre los países analizados crea sinergias positivas que fomentan el crecimiento de la productividad en todos estos países. Igualmente, se confirma que el uso de mano de obra extranjera en un país está relacionado directamente con el crecimiento de sus niveles de productividad, lo que a su vez influye en la mejora de la productividad de los países vecinos.

Finalmente, el trabajo de las profesoras **Ángeles Cámara** y **Ana Medina**, de la Universidad Rey Juan Carlos, analiza las características laborales de los trabajadores inmigrantes en el territorio español. Estas autoras aportan evidencias sobre las características de los puestos de trabajo en España. En su mayoría se trata de puestos de trabajo inestables y que requieren una baja cualificación, y muy centrados en sectores económicos que son muy sensibles a las fluctuaciones del mercado laboral. Las autoras utilizan un modelo multisectorial para estudiar el coste que para la economía española supone la pérdida de empleos que ha sufrido la población inmigrante en los años de la crisis. Los resultados de su estudio permiten conocer el impacto de los trabajadores extranjeros sobre los sueldos y salarios de forma directa, y, de forma indirecta e inducida, los efectos sobre el resto de macromagnitudes de la economía española.

Sara Ojeda González*
María José Miranda Martel*
Dominik Metelski**

LA INMIGRACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN ESPAÑA

En este artículo se analiza la productividad del trabajo para el caso de los trabajadores inmigrantes y su aportación al crecimiento del PIB de España. Para ello se utilizan datos de los últimos diez años de la OCDE, el INE y Eurostat acerca de las características de los trabajadores inmigrantes en España, su evolución en el tiempo y su distribución por sectores de actividad. Estos datos se analizan y comparan teniendo en cuenta las teorías migratorias más relevantes, así como la información de otras economías avanzadas y también de las ramas principales de actividad en España: agricultura, industria, construcción y servicios. Entre los principales resultados se ha encontrado que el impacto de la inmigración sobre el PIB de España en los últimos años es pequeño pero positivo.

Palabras clave: *trabajadores inmigrantes, productividad laboral de la inmigración, factor trabajo, aportación al PIB, impacto de los trabajadores extranjeros.*
Clasificacion JEL: *F22, J61, O33.*

1. Introducción

Tras los acontecimientos que se están viviendo en pleno Siglo XXI y tal como se están desarrollando los movimientos migratorios conviene analizar los efectos de la migración. Entre estos hechos podríamos destacar un mayor crecimiento de la población, el impacto sobre el producto interior bruto (PIB) y sobre el número de trabajadores ocupados, así como el impacto en la productividad de los distintos sectores de actividad (Rolfe *et al*., 2013; Caldera, *et al.,* 2011; Arce, 2010; Herrarte *et al.,* 2005; Vicéns, 2005).

La migración es tan antigua como la historia. Desde siempre las personas han emigrado en busca de mejores oportunidades y de una mayor estabilidad. De acuerdo con la teoría de la migración económica neoclásica, la migración se produce normalmente por razones económicas, sociales y políticas (Kurekova, 2011; Harris y Todaro, 1970; Lewis, 1954; Hicks, 1932).

Asimismo, la productividad es un factor fundamental para el crecimiento económico a largo plazo y la mejora del nivel de bienestar (Mihi-Ramírez *et al*.,

* Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
** Universidad de Granada.

2014; Herrarte *et al.,* 2005). No obstante, en muchas economías avanzadas como España el crecimiento de la productividad está experimentando una desaceleración que podría conducir hacia una desaceleración estructural, no cíclica, y a un nuevo paradigma de crecimiento de baja productividad con consecuencias nefastas en el bienestar y en el aumento de las desigualdades (OCDE, 2016).

Diversos trabajos han analizado cómo la inmigración tiene efectos positivos en la productividad en España (Arce y Mahia, 2010; Kangasniemi *et al*., 2009; Amuedo *et al*., 2008; Conde *et al*., 2008; Herrarte *et al.,* 2005; Vicéns, 2005).

Este trabajo de investigación va enfocado a analizar el impacto que recibe la productividad de los inmigrantes ocupados en España en los diferentes sectores de actividad, por lo que tenemos que tener en cuenta que las particularidades de la inmigración de un país afectan en mayor o menor medida al crecimiento económico (Kangasniemi *et al.,* 2009); así:

— La actividad y el empleo pueden variar la composición del mercado de trabajo.

— La productividad entre trabajadores locales e inmigrantes puede variar por diversas razones.

— La mano de obra inmigrante puede contribuir a la expansión de actividades relacionadas con el valor añadido y con una productividad tradicionalmente baja.

Asimismo, los inmigrantes pueden tener habilidades que son escasas en la población nativa, las cuales pueden ser vistas como complemento a las habilidades nativas o influir en la adopción de la tecnología (Lewis, 2005).

Además, los inmigrantes pueden influir en el crecimiento de la productividad a través de su contribución a la innovación (Miranda-Martel *et al*., 2017; Mattoo *et al*., 2005; Moen, 2005).

Por tanto, es necesario analizar la relación entre la productividad del trabajo y la migración teniendo en cuenta sus efectos sobre la población, el PIB y el empleo, en los distintos sectores de actividad. Consecuentemente, este artículo tiene por objeto el análisis de la evolución y de los rasgos de la productividad del trabajo en España en el caso de los trabajadores inmigrantes. Para ello, este trabajo se estructura de la siguiente forma: en primer lugar, se explican las características de los trabajadores inmigrantes en España teniendo en cuenta las teorías migratorias más relevantes, y se consideran aspectos como la evolución del número de trabajadores inmigrantes y su distribución por sectores de actividad. A continuación, se analiza la productividad del trabajo, en base a sus componentes principales (OCDE, 2017): la productividad laboral, medida por el PIB por hora trabajada, y el grado de utilización del factor trabajo, medido por el número de horas efectivamente trabajadas con respecto a la población. También se compara la situación de España con la de otras economías avanzadas. Y, finalmente, se lleva a cabo un análisis de la aportación al crecimiento del PIB de España desde la perspectiva de la productividad del trabajo de los inmigrantes para la economía en general, y también para las ramas principales de actividad en España: agricultura, industria, construcción y servicios.

2. Efectos de la inmigración en la productividad

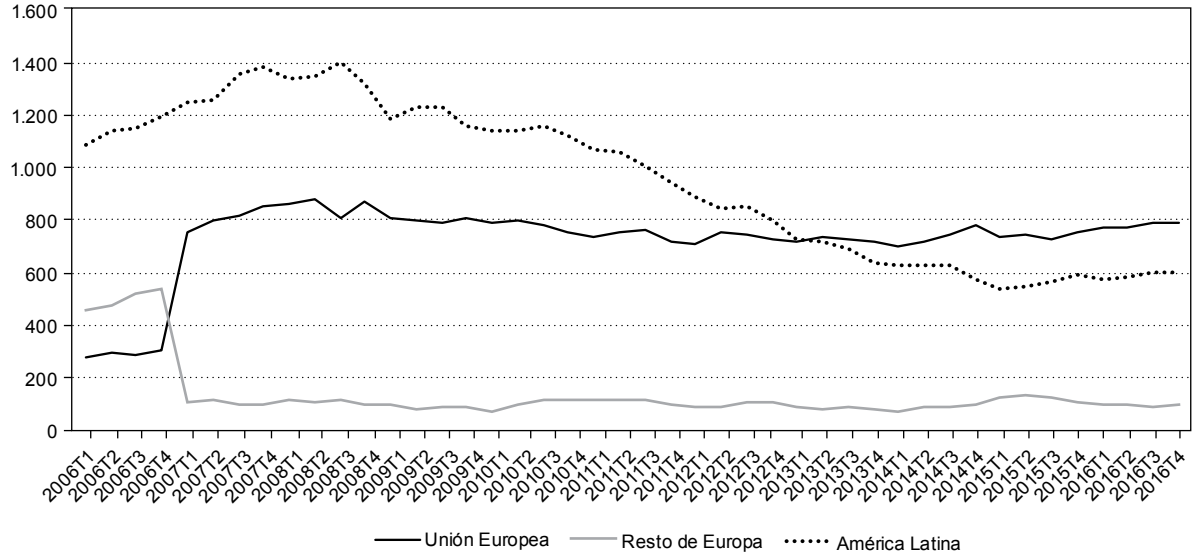
En primer lugar, conviene recordar qué se entiende por migración. La Comisión Europea designa inmigrante como la persona que deja un país o región para establecerse en otros, en la mayoría de los casos porque busca una vida mejor (Bauböck, 1994). En el caso de la UE, se trata de una persona procedente de un país extracomunitario «que establece su residencia habitual en territorio de un país de la UE durante un periodo que dure, o se espera que dure, un mínimo de 12 meses» (Bauböck, 1994, 5).

Para la OCDE (2017) migrante es una persona que se traslada a un país distinto del de su residencia habitual por un período de al menos un año, de modo que el país de destino se convierta efectivamente en su nuevo país de origen y residencia.

En este trabajo nos centraremos en los inmigrantes de larga duración en España.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS TRABAJADORES INMIGRANTES EN ESPAÑA, 2006-2016
(En miles de personas)



FUENTE: Adaptado del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2016).

En España, si tenemos en cuenta la tasa de empleo de los inmigrantes ocupados por comunidades autónomas (CC AA) en el año 2016, podemos observar que las regiones con mayor tasa de empleo son Madrid (62 por 100) y Baleares (58,5 por 100). Una explicación a esta cuestión puede ser que en estas comunidades la importancia del sector servicios es mayor y que las oportunidades laborales son mayores en esta rama de actividad, lo cual corrobora lo que nos dice la teoría neoclásica de la migración económica (Borjas, 2005; Hicks, 1932), que sostiene que las diferencias en el mercado laboral entre regiones diferentes provocan que las personas se desplacen de las regiones o países con bajas tasas de empleo a otras con altas tasas de empleo.

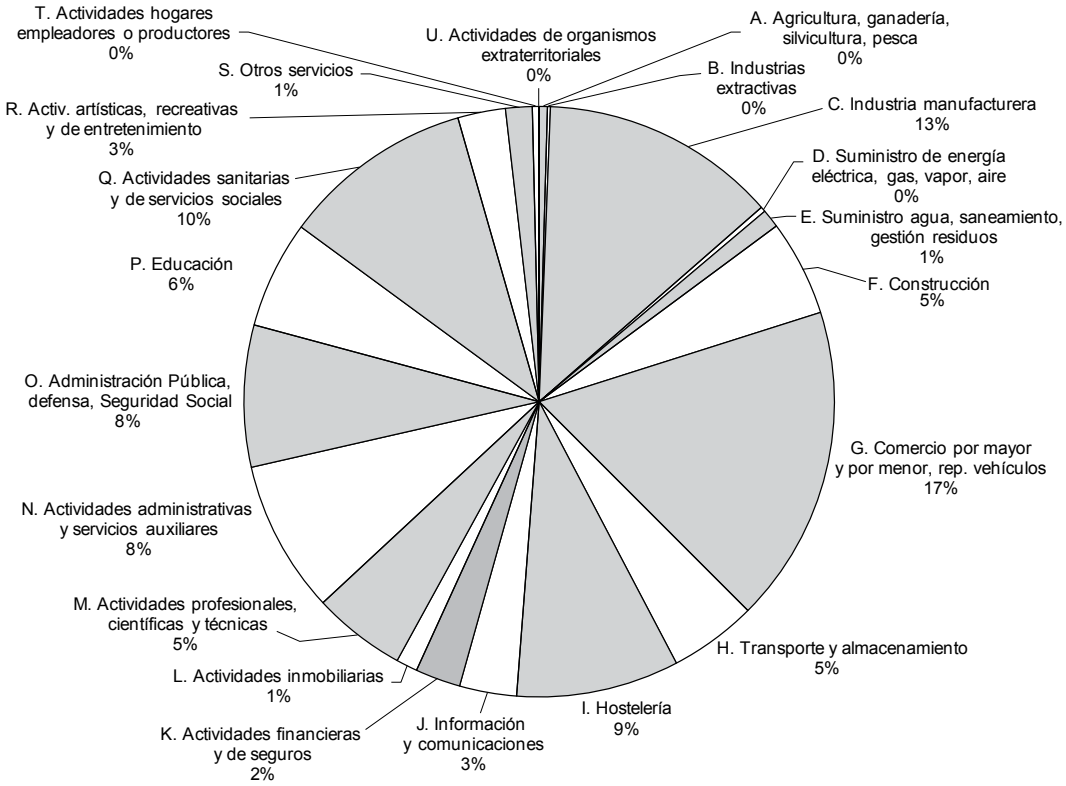
Sin embargo, en el caso de La Rioja, tercera región donde se encuentran más trabajadores inmigrantes ocupados (58,3 por 100), las mayores oportunidades laborales se encuentran en el sector industrial (INE, 2017).

Las menores tasas de empleo de los inmigrantes ocupados en España, según el INE (2017), se encuentran en Extremadura (35 por 100) y Galicia (45 por 100). Además, se trata de regiones donde la productividad es también menor. En consecuencia, una menor probabilidad de encontrar empleo en estas regiones implica —de acuerdo con la teoría neoclásica— que el número de inmigrantes sea también menor en estas regiones (Mihi-Ramírez, 2013).

En el Gráfico 1 podemos observar la evolución de los inmigrantes ocupados en España en cuanto a las principales zonas de origen (América Latina, UE y resto de Europa), viéndose que la inmigración desde América Latina ha ido perdiendo su preponderancia en los últimos años hasta llegar a ser inferior a la europea, hecho motivado principalmente por los efectos de la crisis, aunque

GRÁFICO 2

TRABAJADORES ESPAÑOLES POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA, 2016



FUENTE: Adaptado del INE (2017).

bien es cierto que en los últimos dos años se muestra una pequeña recuperación. En relación a esto deberíamos hacer referencia a la teoría de redes migratorias, que reconoce las redes sociales de los inmigrantes como un importante factor para explicar cuándo la migración internacional se perpetúa en el tiempo, incluso cuando los desequilibrios socioeconómicos son significativos (Kurekova, 2011). Así, el flujo de inmigrantes procedentes de la Unión Europea (así como los procedentes del resto de Europa, aunque constituyen un número inferior), mantienen un flujo estable a lo largo del período 2007-2016.

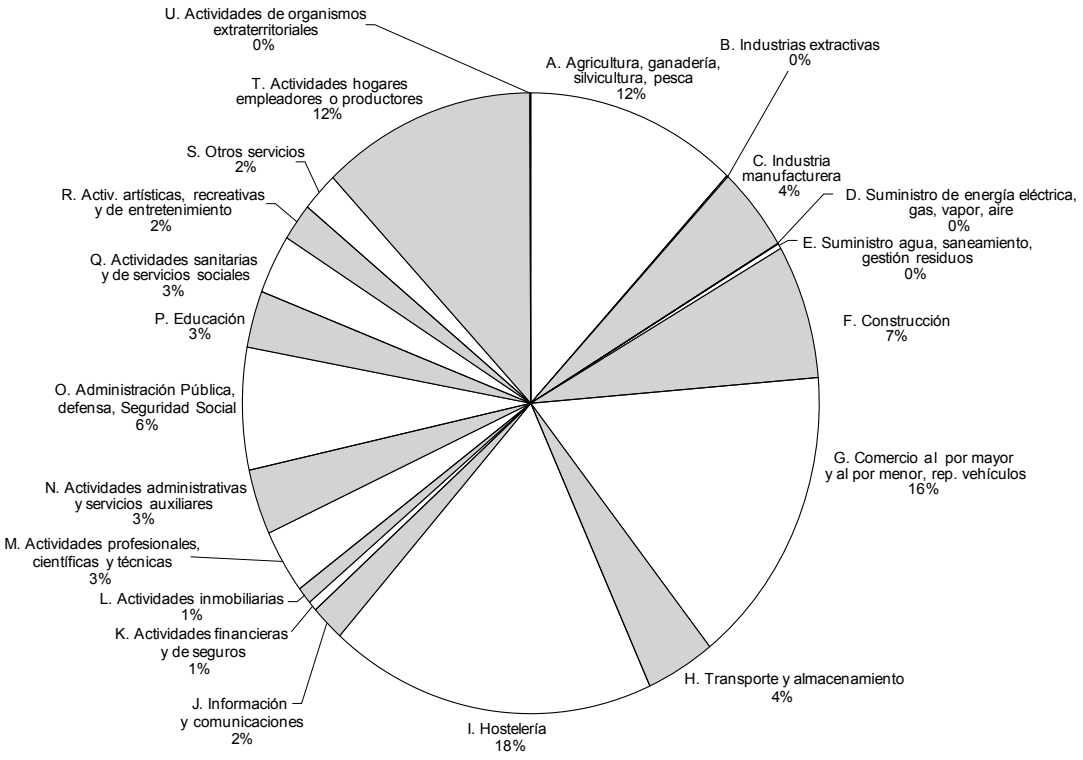
En cuanto a la productividad de los trabajadores inmigrantes, en primer lugar, decir que, de acuerdo con la OCDE (2015), la productividad es un impulsor del crecimiento económico y del nivel de vida. El crecimiento del PIB[1] depende del aumento de la productividad del factor trabajo, y esta, a su vez, del aumento de la inversión (Requeijo, 2012, 140).

Dicho esto, recordemos que el crecimiento del PIB per cápita puede deberse a cambios en la productividad

[1] La OCDE (2016) define el producto interior bruto como la medida estándar del valor de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un período de tiempo dado. A su vez, El PIB per cápita es un indicador básico del desempeño económico y es muy utilizado como una medida amplia del nivel de vida o del bienestar económico. Así, según la OCDE (2016), el PIB per cápita mide la actividad económica o el ingreso por habitante.

GRÁFICO 3

TRABAJADORES INMIGRANTES POR SECTORES PRODUCTIVOS EN ESPAÑA, 2016



FUENTE: Adaptado del INE (2016).

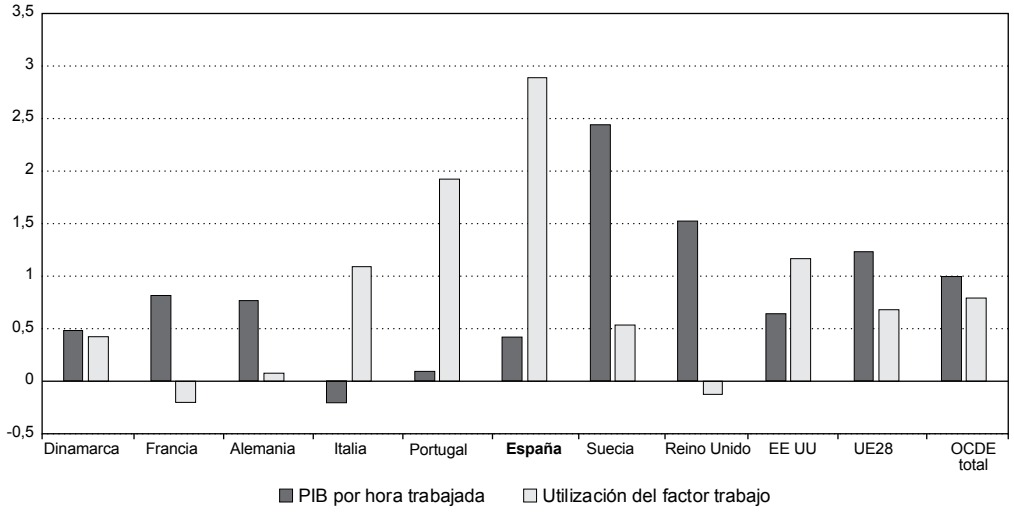
laboral (PIB por hora trabajada) y a la utilización de la mano de obra (horas trabajadas per cápita) (OCDE, 2016). De esta manera, una disminución de la mano de obra, combinada con un elevado crecimiento de la productividad del trabajo, puede ser indicativa de un mayor uso del capital y/o de cambios estructurales en las actividades de mayor productividad. Con respecto a esto, el Gráfico 2 muestra el porcentaje de trabajadores españoles y el Gráfico 3 el porcentaje de inmigrantes por sectores productivos en España en el año 2016.

Al contemplar estos gráficos es fácil darse cuenta del fenómeno de la terciarización de la economía en España. Para el caso de los trabajadores españoles, el sector de mayor importancia es el de comercio de vehículos, mientras que para los trabajadores inmigrantes lo es el de la hostelería.

Un dato a destacar es que el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca apenas es relevante en el caso de los trabajadores españoles, mientras que para los inmigrantes representa el tercero más importante, con un 12 por 100. En general, los trabajadores locales no están dispuestos a realizar ciertos tipos de trabajos, que son cubiertos por trabajadores inmigrantes. La teoría migratoria *push-pull* (o de factores de repulsión-atracción) explica este hecho: los trabajadores inmigrantes que desempeñan trabajos parecidos en sus

GRÁFICO 4

PRODUCTIVIDAD LABORAL Y USO DEL FACTOR TRABAJO. COMPARACIÓN DE ESPAÑA CON OTRAS ECONOMÍAS IMPORTANTES EN 2015
(En %)



FUENTE: Adaptado de la OCDE (2017).

países de origen, pero con condiciones económicas y laborales peores, se ven atraídos por aquellos países donde estas condiciones son mejores (Wang, 2010; Mazzarol y Soutar, 2002).

3. La productividad del trabajo

De acuerdo con la OCDE (2017) el crecimiento del PIB per cápita puede explicarse en base al crecimiento de la productividad laboral, medida ésta como el crecimiento del PIB por hora trabajada, y también se puede explicar por la utilización del factor trabajo, medido por las horas trabajadas sobre el total de la población. El crecimiento de la productividad laboral es una dimensión clave del desempeño económico y un motor esencial de la mejora del nivel de vida (Requeijo, 2012). Tanto la productividad laboral como la utilización del factor trabajo tienen un componente demográfico, que en el caso de la productividad sería la población activa, y también un componente relacionado con el mercado laboral, que correspondería con el total de horas trabajadas por persona (Mourre, 2009).

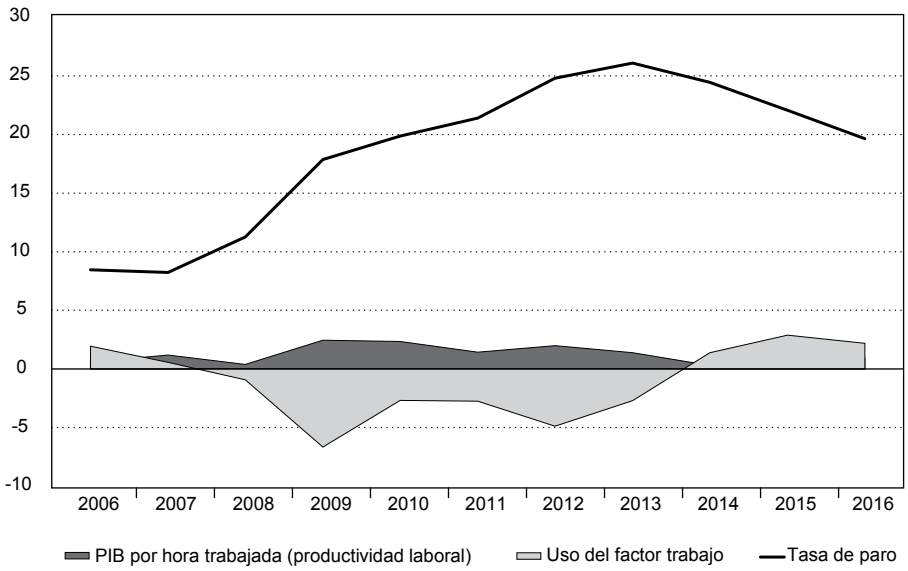
En el Gráfico 4 se muestra una comparación de la productividad laboral y del grado de utilización del factor trabajo para el caso de España y una selección de países relevantes en base a los últimos datos disponibles de la OCDE, esto es, el año 2015

Lo primero que llama la atención es que España es el país con una mayor utilización del factor trabajo en el año 2015, esto es, la ratio entre las horas de trabajo realmente empleadas y las horas disponibles para realizar una tarea[2]. Esto puede deberse a diversos motivos (OCDE,

[2] Un ejemplo para aclarar este concepto: si la tarea se realizase en ocho horas y la jornada de trabajo fuera de nueve horas, entonces la utilización sería del 8/9*100=88, 88 por 100.

GRÁFICO 5

PRODUCTIVIDAD LABORAL, USO DEL FACTOR TRABAJO Y TASA DE PARO EN ESPAÑA, 2006-2016 (En %)



FUENTE: Adaptado de la OCDE (2017) y el INE (2016).

2017): un mayor uso del capital, una disminución en el empleo de trabajadores, una reducción de los trabajadores más productivos, o mejoras generales en la eficiencia e innovación.

Con la crisis económica, en países como España esto se explica principalmente porque los niveles de empleo cayeron enormemente (y, por tanto, también las horas trabajadas per cápita). Por el contrario, en el resto de países el aumento o mantenimiento de los niveles de productividad laboral durante la recesión se ha debido más bien a cambios tecnológicos significativos, que parecen estar relacionados con cambios en la intensidad de los gastos en I+D, tal como es el caso de Reino Unido, Suecia y Alemania, entre otros (OCDE, 2017).

Es más, en las últimas décadas el crecimiento de la productividad laboral en dos tercios de los países de la UE se ha debido más a una intensificación del capital y al aumento de los niveles educativos de la mano de obra, mientras que en el resto de países, entre los que se encuentra España, se ha debido, en parte, a la inmigración, que ha supuesto un aumento en el número de trabajadores, aunque su efecto sobre el crecimiento del PIB es limitado, especialmente si se trata de mano de obra poco cualificada (OCDE, 2017; Mourre, 2009).

El Gráfico 5 muestra esta situación para el caso de España en los últimos diez años. A mayores tasas de desempleo, mayor ha sido el crecimiento de la productividad laboral. Pero esto es debido fundamentalmente a la reducción de costes que ha supuesto para las empresas, vía despidos. Asimismo, cuando a partir de 2013 el desempleo comienza a reducirse, las nuevas contrataciones van eliminando esa supuesta ventaja en costes, que no está basada en una mayor eficacia de la producción o en mejoras tecnológicas en una gran parte de los sectores productivos (aunque con

excepciones), sino más bien en la coyuntura del mercado laboral (Mourre, 2009).

4. Efectos de la inmigración sobre el crecimiento económico de los sectores de la economía española

En este apartado se analizan los efectos de la productividad de los trabajadores inmigrantes sobre el crecimiento del PIB per cápita. Para ello se revisan y comparan diversos trabajos que han tratado de estimar la productividad de los trabajadores inmigrantes, y en base a los mismos se procede al cálculo del impacto de la productividad en el crecimiento del PIB per cápita a nivel nacional y por ramas de actividad. Los resultados obtenidos se comparan también con los de otros trabajos y se relacionan con las teorías migratorias más relevantes.

La contabilidad nacional no muestra directamente el efecto de la productividad del trabajo sobre la riqueza de un país, en este caso reflejada en el crecimiento del producto interior bruto, y tampoco distingue entre trabajadores nacionales o extranjeros (Conde *et al.,* 2008). No obstante, dada la importancia de los flujos migratorios en España, existen algunos trabajos que han tratado de estimar el impacto de los trabajadores inmigrantes sobre el PIB.

En este sentido, Amuedo-Dorantes y De la Rica (2008) estimaron la contribución de los trabajadores inmigrantes a la productividad basándose en una función de producción adaptada de la investigación de Borjas (1995). Asimismo, Conde *et al.* (2008) analizaron los efectos de la inmigración sobre la renta per cápita de las CC AA en base a tres factores: factor demográfico, tasa de empleo y productividad. También Arce y Mahia (2010) midieron los efectos directos e indirectos de la productividad utilizando un análisis *input-ouput* con datos de los flujos migratorios de Madrid. Igualmente, Vicéns (2005) realizó un análisis similar midiendo los salarios, las remesas, la distribución de la población y el empleo inmigrante en la Comunidad de Madrid, utilizando el método Delphi.

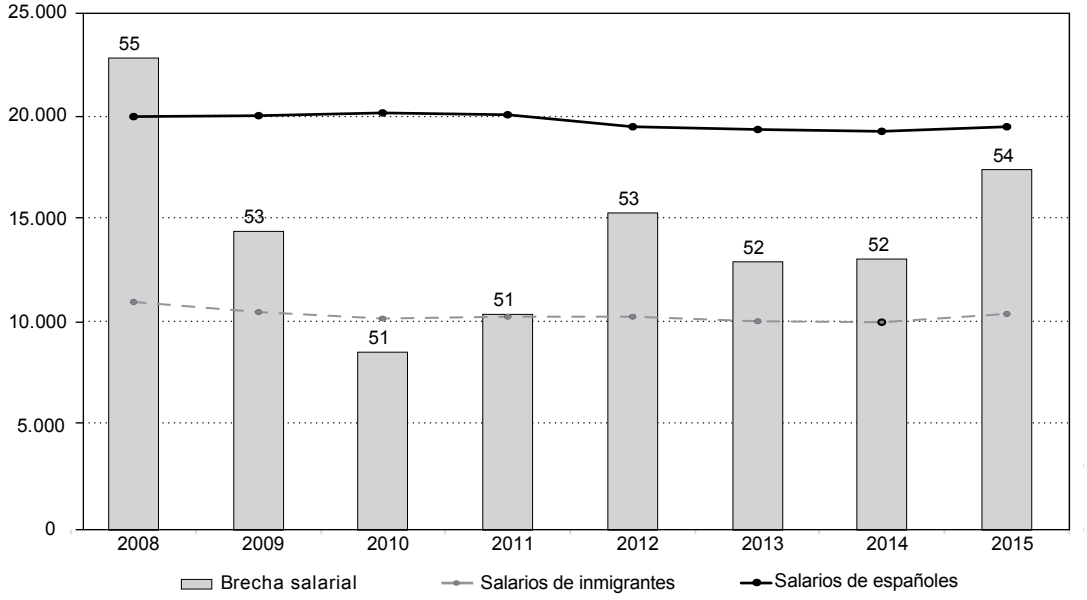
Estos dos últimos trabajos ya constatan una brecha salarial entre trabajadores españoles e inmigrantes de entre un 30 por 100 a un 75 por 100, dependiendo del tipo de ocupación, del tipo de contrato, del género y del sector industrial. En esta misma línea, el Gráfico 6 muestra la brecha salarial desde 2008 hasta 2015 a partir de los datos de la Agencia Estatal de Administración Tributaria sobre salarios de trabajadores y extranjeros (AEAT, 2017). En este gráfico se observan diferencias entre los salarios del trabajador nacional frente a los del trabajador inmigrante en torno al 50 por 100. De acuerdo con Arce y Mahia (2010) estas diferencias se explican sobre todo porque en el caso de los inmigrantes la mayoría de los contratos son de obra o servicio de duración determinada. También abundan más los contratos a tiempo parcial para este tipo de trabajadores (Vicéns, 2005).

A pesar de estas diferencias, se puede afirmar que los trabajadores inmigrantes buscan aumentar sus ingresos y mejorar su bienestar con respecto a su situación en el país de origen, emigrando a nuevos destinos; esto explica en parte la alta inmigración que tradicionalmente recibe España (Mihi-Ramírez *et al.,* 2014; Mihi-Ramírez, 2013). Este proceso es bien conocido y desde la teoría neoclásica se ha analizado en profundidad. Recordemos que la teoría de la migración económica neoclásica sostiene que las diferencias salariales entre los diferentes países hacen que las personas se desplacen de un país de bajos salarios a un país de salarios más altos (Borjas, 1995, 2005; Hicks, 1932). Bajo este enfoque la migración consistiría en un procedimiento de coste-beneficio donde los beneficios esperados se comparan con los costes de emigrar (Sjaastad, 1962). En otras palabras, la inmigración y la emigración se percibirían como una inversión, donde los ingresos esperados o la mayor probabilidad de encontrar un empleo con mayor salario supondría una mejora para los inmigrantes con respecto a su situación de partida en el país de origen.

Por otra parte, en los trabajos de Arce y Mahia (2010), Amuedo-Dorantes y De la Rica (2008), Conde

GRÁFICO 6

BRECHA SALARIAL ENTRE TRABAJADORES NACIONALES Y EXTRANJEROS EN ESPAÑA, 2008-2015 (En euros y en %)



FUENTE: Adaptado de la AEAT (2017).

et al. (2008) y Vicéns (2005) se constata la relevancia del impacto económico de la inmigración, así como que el mismo debe tener en cuenta que la inmigración ejerce diversos efectos económicos sobre el crecimiento del producto interior bruto. En este sentido, Conde *et al.* (2008, 8) analizaron tres factores que lo determinan completamente: *i)* la productividad (Pr), medida como la ratio de la producción por unidad de empleo; *ii)* la tasa de empleo (TE), que corresponde a la ratio entre ocupados y población en edad de trabajar entre 16 y 64 años; y *iii)* el factor demográfico (FD), ratio entre la población en edad de trabajar y la población total.

El análisis en base a estos tres factores ofrece los resultados en el Cuadro 1 y Gráfico 7.

En cuanto al primer componente, la productividad (Pr), Arce y Mahia (2010) estimaron que la

CUADRO 1

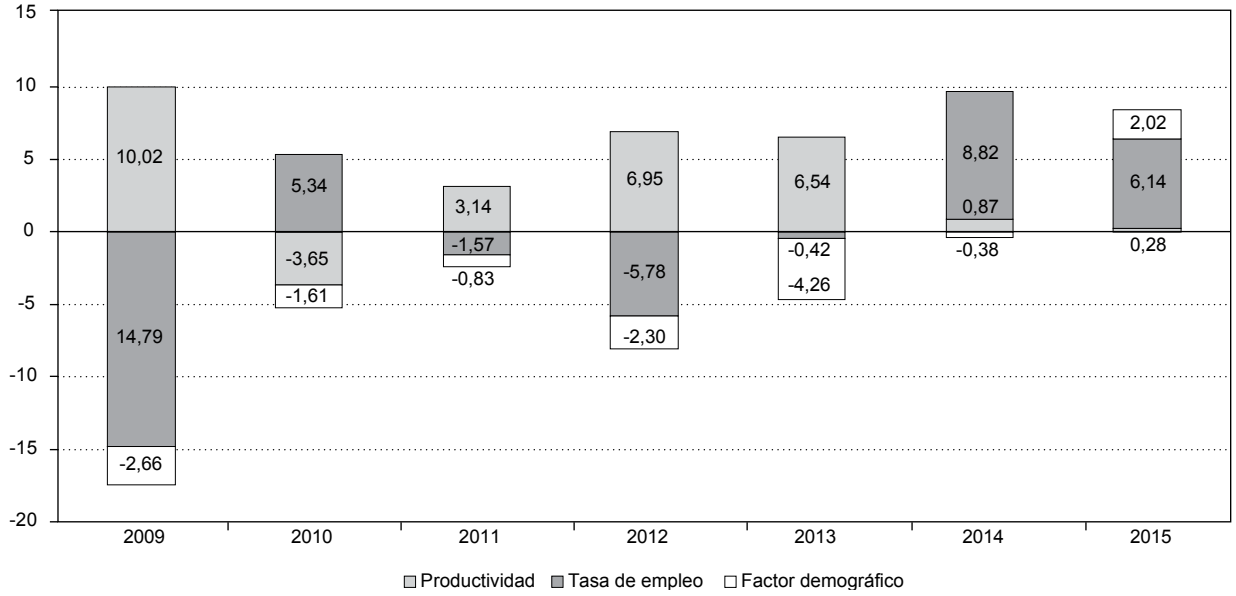
APORTACIÓN DE LOS TRABAJADORES INMIGRANTES AL CRECIMIENTO DE LA RENTA PER CÁPITA DE ESPAÑA, 2009-2015

Año	Pr	TE	FD	Total, aportación al crecimiento del PIB pc
2009	10,02	-14,79	-2,66	-7,42
2010	-3,65	5,34	-1,61	0,08
2011	3,14	-1,57	-0,83	0,73
2012	6,95	-5,78	-2,30	-1,12
2013	6,54	-0,42	-4,26	1,87
2014	0,87	8,82	-0,38	9,32
2015	0,28	6,14	2,02	8,45
Promedio	3,45	-0,32	-1,43	1,70

FUENTE: Estimación a partir del modelo de CONDE *et al.* (2008) y en base a las estadísticas de la AEAT y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2017).

GRÁFICO 7

APORTACIÓN DE LOS TRABAJADORES INMIGRANTES POR COMPONENTES DEL PIB AL CRECIMIENTO DE LA RENTA PER CÁPITA DE ESPAÑA, 2009-2015 (En %)



FUENTE: Estimación a partir del modelo de CONDE *et al.* (2008) y en base a las estadísticas de la AEAT (2017) y del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2017).

productividad de los trabajadores inmigrantes para la Comunidad de Madrid en el año 2007 representaba el 7,3 por 100. Tras analizar la evolución de la productividad de acuerdo con los datos estadísticos que ofrece la AEAT y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2017), en general se observa, en línea con el ciclo económico, una caída en los primeros años de la crisis y un estancamiento en los últimos años (Gráfico 7). Teniendo en cuenta el enfoque neoclásico, el principal móvil de la inmigración es la oportunidad de conseguir un empleo (Borjas, 1995, 2005; Hicks, 1932), pero con la recesión económica en España se produjo una fuerte contracción del mercado de trabajo que ha llevado a una lenta pero radical reducción de la incorporación efectiva de los inmigrantes como fuerza de trabajo (Caldera *et al.,* 2011).

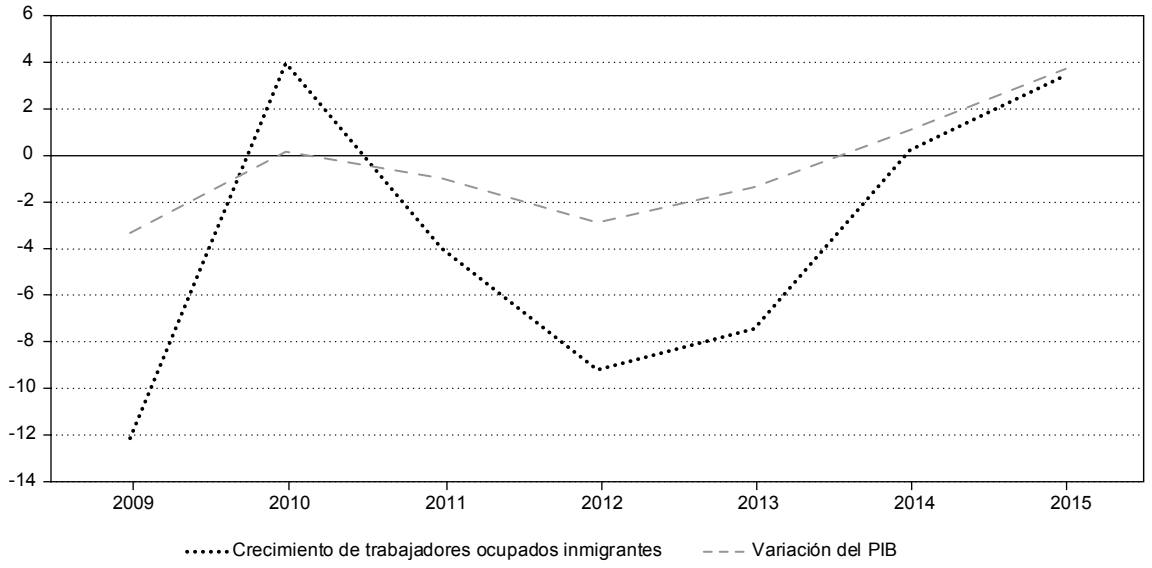
En lo referente a la tasa de empleo (TE), recordar, en primer lugar, que el enfoque neoclásico demostró también cómo un aumento del desempleo impulsa la emigración (Martinoia, 2011).

Heid y Larch (2012) también constataron que la inmigración era más alta hacia países con tasas de desempleo más bajas. Este hecho encajaría en la perspectiva de considerar tales movimientos en términos de factores que empujan a emigrar (debido a la inactividad en el hogar) o de factores externos que atraen a los inmigrantes a un destino (como la expectativa de un futuro mejor en los países de acogida).

Las ubicaciones de los inmigrantes se ajustan en respuesta a la variación de factores económicos tales como el nivel de ingresos y los niveles de desempleo debido a los cambios en el ciclo económico (Polachek,

GRÁFICO 8

VARIACIÓN DEL PIB PER CÁPITA Y DE LOS TRABAJADORES OCUPADOS INMIGRANTES EN ESPAÑA, 2009-2015
(En %)



FUENTE: Adaptado del INE y la AEAT, 2017.

2007). En este sentido, el Gráfico 8 muestra el crecimiento del PIB per cápita y el de los trabajadores ocupados. Aun en ausencia de un análisis econométrico más riguroso, se puede observar de manera intuitiva cómo el crecimiento en el número de ocupados extranjeros tiene cierta similitud con respecto al crecimiento del PIB per cápita en el caso de España.

Por tanto, se podría afirmar que en este caso el gran colapso del mercado de trabajo (especialmente intenso en el caso de la mano de obra inmigrante) tuvo un fuerte impacto negativo sobre el empleo y su contribución al crecimiento de la renta per cápita, aunque es cierto que en los últimos años se ha recuperado, aunque el balance total para el período de crisis podríamos decir que sigue siendo ligeramente negativo (Cuadro 1 y Gráfico 7).

En cuanto al factor demográfico (FD), es ampliamente conocido que el perfil demográfico de España ha experimentado grandes cambios, especialmente desde los años ochenta, pasando de una población total de cerca de 33.000.000 a en torno a 46.000.000 de habitantes (Mihi-Ramírez, 2013). Entre las causas de este crecimiento se encuentran (Mihi-Ramírez, 2013; Herrarte *et al*., 2005):

— una importante y extensa fase de crecimiento económico desde los años noventa hasta 2007,

— su proximidad geográfica con el norte de África,

— su proximidad cultural y tradicional conexión con Latinoamérica, reforzada por la lengua común, la religión, la política migratoria de España, el endurecimiento de las políticas migratorias de EE UU y la comunidad y redes sociales de inmigrantes latinos,

— el envejecimiento de la población en España,

— la escasa movilidad laboral de la población española

— y la necesidad de mano de obra extranjera en ciertos sectores productivos (agricultura, construcción, etc.).

La mayoría de los inmigrantes que llegan a España están en edad de trabajar. Es más, una gran parte de los mismos tienen edades comprendidas entre los 20 y los 40 años, que es además donde más competencia existe en el mercado laboral entre nacionales y extranjeros (Conde *et al*., 2008; Herrarte *et al*., 2005). En este sentido, Hatton y Williamson (2002) mostraron que los países pobres, sobre todo con una mayor proporción de población más joven, son más propensos a enviar emigrantes a otros países.

Mayda (2009) empleó el modelo del capital humano desarrollado por Sjaastad (1962) para explicar este fenómeno: un emigrante potencial tendrá mayor incentivo para emigrar si es más joven, ya que el valor presente neto de los beneficios potenciales (actualizado por los beneficios futuros) se espera que sea mayor cuanta mayor duración tenga la vida laboral restante.

Por lo general, lo que vale la pena para un trabajador joven no valdrá necesariamente para un trabajador mayor. La mano de obra de más edad dispone de menos tiempo para lograr un flujo de ingresos más altos que compense los costes de la migración (Sjaastad, 1962). Dicho de otra manera, existen más probabilidades de que los emigrantes sean jóvenes, tal como ocurre en el caso de los recibidos en España, lo que tiene importantes beneficios en el mercado de trabajo y en la economía (Ingham *et al.,* 2009). En base a este razonamiento, se puede afirmar que la drástica caída de la inmigración en España en los últimos años, acompañada de un aumento de la emigración de jóvenes españoles cualificados, constituye uno de los principales problemas con consecuencias a largo plazo para la economía española. De hecho, la aportación del factor demográfico al crecimiento del PIB per cápita (Cuadro 1) presenta variaciones menores a lo largo de estos últimos años, aunque es el componente con el balance negativo total mayor.

Sumando los efectos de los tres componentes, podemos decir que la aportación total de la inmigración al crecimiento del PIB es pequeña, aunque ligeramente positiva (Cuadro 1).

5. Efectos de la inmigración sobre el crecimiento económico por ramas de actividad de la economía española

Junto al análisis realizado para la economía española en su conjunto, a continuación, se lleva a cabo un análisis del impacto que tiene la inmigración sobre el crecimiento económico por ramas de actividad.

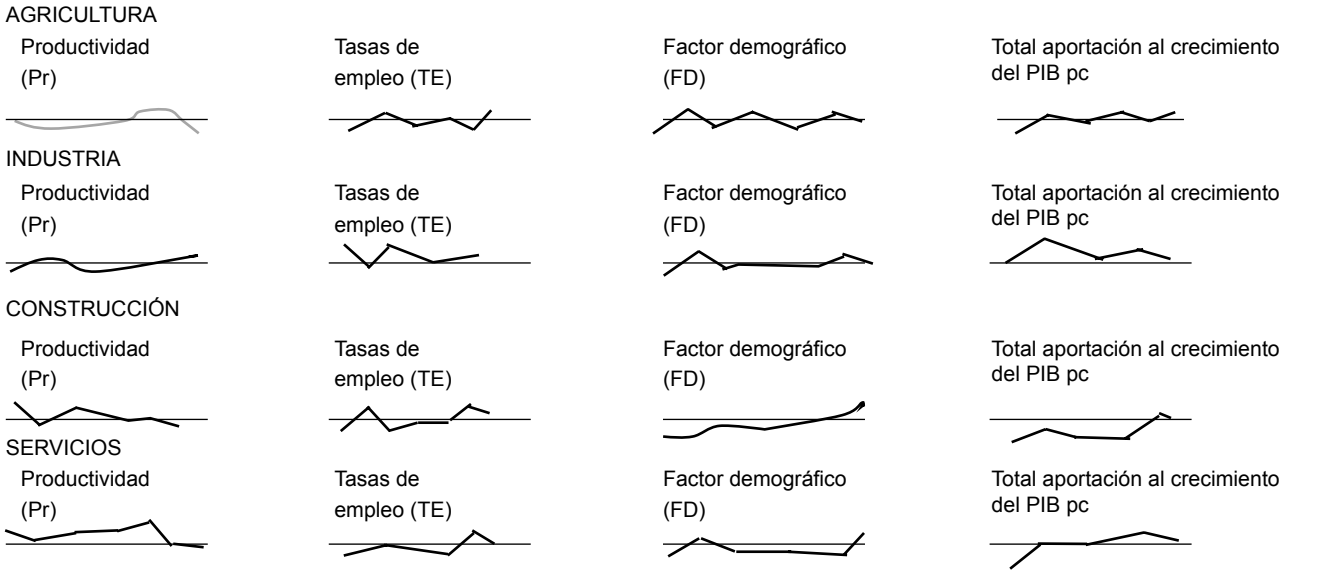
Para el período analizado, 2009 a 2015, en general la productividad de los trabajadores inmigrantes tiene un impacto sobre el crecimiento muy bajo, siendo negativa en los primeros años de la recesión en todas las ramas de actividad, aunque en el último año está en torno a cero salvo en el sector de la construcción, donde la productividad sigue siendo negativa (Gráfico 9). En este sentido, tal como recogen trabajos como los de Caldera (2011), Herrarte *et al*. (2005) y Vicéns (2005), la contratación de inmigrantes se ha producido sobre todo en sectores de actividad que tradicionalmente poseen una baja productividad en España.

A esto hay que añadir que también en estos sectores existe un mayor número de contratos a tiempo parcial o de duración determinada en el caso de trabajadores inmigrantes (INE, 2017), tal como se observa en el Gráfico 10.

En suma, la aportación al crecimiento del PIB es en total positiva, aun con estos resultados. En línea con trabajos anteriores (Conde *et al.,* 2008; Herrarte *et al.,* 2005), podemos decir que el impacto sobre el crecimiento es pequeño. La mano de obra inmigrante representa una pequeña cuantía del mercado laboral en comparación con los trabajadores españoles. Además, una gran parte de la misma se concentra en sectores de baja productividad. También, en estos sectores, la población de inmigrantes es la que presenta un mayor número de contratos a tiempo parcial o de duración determinada (INE,

GRÁFICO 9

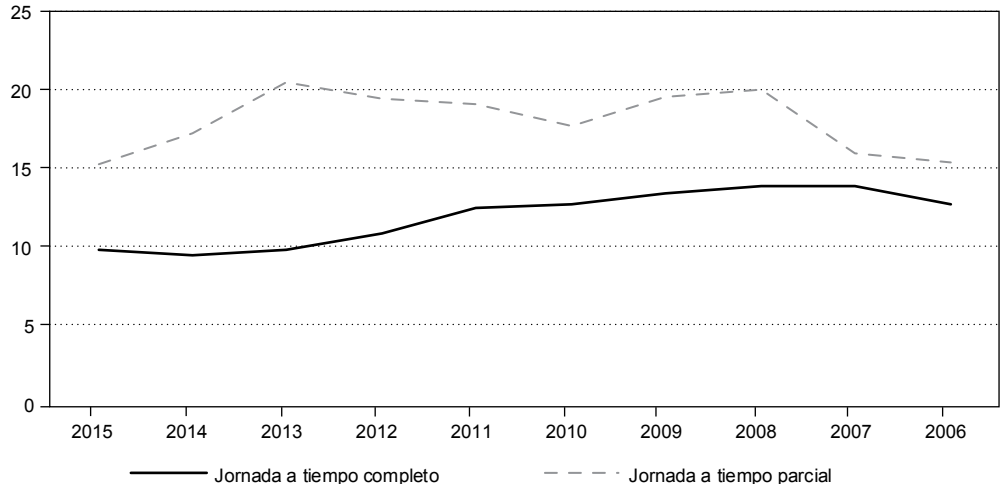
APORTACIÓN DE LOS TRABAJADORES INMIGRANTES AL CRECIMIENTO DEL PIB. ANÁLISIS POR SECTORES DE ACTIVIDAD DE ESPAÑA, 2008-2015



FUENTE: Elaboración propia.

GRÁFICO 10

EVOLUCIÓN DE LOS TRABAJADORES OCUPADOS INMIGRANTES EN ESPAÑA POR TIPO DE JORNADA, 2006-2015 (En %)



FUENTE: Adaptado del INE (2017).

2017). Todo ello hace que la contribución al PIB sea limitada y que les afecten los cambios de ciclo económico con una mayor intensidad. No obstante, también es cierto que se trata de un colectivo muy dinámico y versátil, capaz de adaptarse y recolocarse en otros sectores de actividad con rapidez (Caldera *et al*., 2011), lo que se refleja en mayores incrementos de la productividad y de la tasa de empleo en cuanto se producen los primeros signos de recuperación económica.

6. Conclusiones

En este trabajo se ha analizado la productividad del trabajo, elemento fundamental del crecimiento económico, y su relación con los flujos migratorios para el caso de España, y para ello se ha analizado el efecto de la migración sobre la demografía, el PIB y el mercado laboral teniendo en cuenta las teorías migratorias más relevantes.

La evolución de los flujos migratorios en España es desigual en las distintas regiones de España, y varía, tal como señalan diversas teorías migratorias, según sea la configuración de diversos factores económicos, tales como el nivel de empleo y de salarios. Por ello, el impacto de los trabajadores inmigrantes también será distinto según la región o el sector industrial tengan más o menos población inmigrante. Así, el sector servicios, y especialmente el comercio y la hostelería, concentran un mayor número de trabajadores inmigrantes, siendo Madrid y Baleares las regiones con más inmigración.

En cuanto a la productividad, España es uno de los países donde la ratio entre las horas de trabajo realmente empleadas y las horas disponibles para realizar una tarea (la utilización del factor trabajo) es mayor, lo que se encuentra motivado principalmente por la gran caída de los niveles de empleo (y, por tanto, también las horas trabajadas per cápita y el ahorro en costes alcanzados, vía despidos). Por contra, en otros países, como Alemania, Suecia o Reino Unido, el nivel de la productividad laboral en los últimos años se ha debido más bien a cambios tecnológicos significativos, que parecen estar relacionados con un mayor gasto en I+D.

En cuanto a la inmigración y la productividad, en primer lugar, decir que existen diferencias entre los salarios del trabajador nacional frente al trabajador inmigrante en torno al 50 por 100 y que la mayoría de los contratos que se realizan a los inmigrantes son de obra o servicio de duración determinada y contratos a tiempo parcial. Además, con la llegada de la crisis se produjo una fuerte contracción del mercado de trabajo que afectó principalmente a la incorporación de los inmigrantes a este mercado, lo que afectó negativamente a la contribución del empleo en la renta per cápita.

Igualmente, la contratación de inmigrantes se ha producido sobre todo en sectores de actividad que generalmente poseen una baja productividad en España.

A pesar de estas circunstancias, los trabajadores inmigrantes han elegido tradicionalmente España ya que los beneficios esperados de emigrar superaban a los costes, al mejorar su bienestar con respecto a la situación en su país de origen.

El efecto de la inmigración sobre el crecimiento del PIB se puede estimar teniendo en cuenta tres factores que lo determinan: la productividad, la tasa de empleo y el factor demográfico. Para el período 2009- 2015 se observa en el caso de la productividad de los inmigrantes cómo ésta cae con la recesión, aunque en los últimos años se ha recuperado ligeramente. Con respecto a la tasa de empleo, la recesión provocó una abrupta caída en el empleo inmigrante que aún no se acaba de recuperar. Y en cuanto al factor demográfico, aunque la inmigración ha cambiado el perfil demográfico de España especialmente desde los años ochenta, se observa que en los últimos años apenas ha experimentado variaciones, presentando en la actualidad un balance negativo. En suma, el efecto conjunto es pequeño pero positivo en los últimos años.

Finalmente, por sectores, el impacto de la inmigración sobre el crecimiento es muy bajo, siendo negativo en los primeros años de la crisis económica en todas las ramas de actividad, aunque ya en el último año se

puede hablar más de un estancamiento, excepto en el sector de la construcción, donde la productividad sigue siendo negativa.

Todo ello permite afirmar que la contribución al PIB en España de los inmigrantes es limitada, y aunque la recesión ha tenido un fuerte impacto negativo en este colectivo, también es cierto que su versatilidad y capacidad de adaptación les permite recuperarse con mayor rapidez que los trabajadores locales y recolocarse en otros sectores de actividad, lo que se refleja en unos mayores incrementos de su productividad en cuanto se han visto los primeros signos de recuperación económica.

Referencias bibliográficas

[1] AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (2017). *Datos de Trabajos y Pensiones*. AEAT. Disponible en: *http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/Mercado_de_Trabajo_y_Pensiones_en_las_Fuentes_Tributarias.shtml*

[2] AMUEDO-DORANTES, C. y DE LA RICA, S. (2008). «Does Immigration Raise Natives' Income? National and Regional Evidence from Spain». *IZA Discussion Paper*, nº 3.486, pp. 1-32.

[3] ARCE, R. (2010). «El impacto económico de la inmigración en España, 2000-2009: antes y después de la crisis». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 854, pp. 23-35.

[4] ARCE, R. y MAHIA, R. (2010). «An Estimation of the Economic Impact of Migrant Access on GDP: The Case of the Madrid Region». *International Migration*, pp.1-24.

[5] BAUBÖCK, R. (1994). *The Integration of Immigrants*.

[6] BORJAS, G. (1995). «The Economic Benefits of Immigration». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 2, pp. 3-22.

[7] BORJAS, G. J. (2005). *Labor Economics (3rd Ed.),* McGraw-Hill.

[8] CALDERA, J.; MULAS, C.; MAROTO, R. y CANDELA, M.A. (2011). *La contribución de la inmigración a la economía española. Evidencias y perspectivas de futuro*. Documento de trabajo, Madrid, Fundación IDEAS.

[9] CONDE, I.; GARCÍA, J. R. y NAVARRO, J. (2008). «Inmigración y crecimiento regional en España». Madrid. *Colección Estudios Económicos 09-08; Serie Inmigración*.

[10] HARRIS, J. R. y TODARO, M. P. (1970). «Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis». *American Economic Review*, vol. 60, pp. 126-142.

[11] HATTON, T. J. y WILLIAMSON, J. G. (2002). «What Fundamentals Drive World Migration? *National Bureau of Economic Research Working Paper* nº 9.159.

[12] HEID, B. y LARCH, M. (2012). «Migration, Trade and Unemployment». *Economics: The Open-Access. Open-Assessment E-Journal*, vol. 6, nº 4, pp.1-42.

[13] HERRARTE, A.; MEDINA, E. y VICÉNS, J. (2005). «Cambios en la situación laboral de la población española ante el incremento de la inmigración». Madrid, Instituto L.R. Klein – Centro Gauss, Universidad Autónoma de Madrid.

[14] HICKS, J. R. (1932). *The Theory of Wages*. London, Macmillan.

[15] INGHAM, B.; CHIRIJEVSKIS, A. y CARMICHAEL, F. (2009). «Implications of an Increasing Old-age Dependency Ratio: The UK and Latvian Experiences Compared». *Pensions*, vol. 14, pp. 221-230.

[16] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2017). *Estadísticas sobre las cuentas económicas y del mercado laboral*. Disponible en: *http://www.ine.es*

[17] KANGASNIEMI, M.; MAS, M.; ROBINSON, K. y SERRANO, L. (2009). «The Economic Impact of Migration. Productivity Analysis for Spain and the United Kingdom». *Documentos de Trabajo Fundación BBVA*, pp. 1-27.

[18] KUREKOVA, L. (2011). «Theories of Migration: Conceptual Review and Empirical Testing in the Context of the EU East-West Flows». *Paper prepared for Interdisciplinary Conference on Migration. Economic Change, Social Challenge*. Abril 6-9, University College, London, Central European University, Disponible en: *https://cream.conferenceservices.net/resources/952/2371/pdf/MECSC2011_0139_paper.pdf,* consultado el 14.08.2014.

[19] LEWIS, A.W. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour.* Manchester: School of Economic and Social Studies.

[20] LEWIS, E. (2005). «Immigration, Skill Mix and the Choice of Technique». *Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper* 8.

[21] MARTINOIA, M. (2011) «European Integration, Labour Market Dynamics and Migration Flows». *The European Journal of Comparative Economics*, vol. 8, nº 1, pp. 97–127.

[22] MATTOO, A.; MASKUS, K.E. y CHELLARAJ, G. (2005). «The Contribution of Skilled Immigration and International Graduate Students to U.S. Innovation». *The World Bank Policy Research, Working Paper,* nº 3.588.

[23] MAYDA, A. M. (2009). «International Migration: A Panel Data Analysis of the Determinants of Bilateral Flows». *Journal of Population Economics,* vol. 23, nº 4, pp.1.249-1.274.

[24] MAZZAROL, T.; y SOUTAR, G. N. (2002). «Push-pull Factors Influencing International Student Destination Choice». *International Journal of Educational Managemen*t, vol. 16, nº 2, pp. 82-90.

[25] MIHI-RAMÍREZ, A. (2013). «The 180 Degree Turn about Economic Migrants Flow: An Analysis of the Case of Spain and

Latin-America». *Public Policy and Administration*, vol. 12, nº 1, pp. 9–21.

[26] MIHI-RAMÍREZ, A.; RUDZIONIS, A. y KUMPIKAITE, V. (2014). «European Economic Migration Flow, Earnings and Unemployment in Decade of 2000». *Contemporary Issues in Business, Management and Education 2013*, vol. 110, pp. 1.222-1.229.

[27] MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2017). *Estadísticas sobre emigración e inmigración.* Disponible en: *http://www.empleo.gob.es/es/estadisticas/Inmigracion_emigracion/index.htm*

[28] MIRANDA-MARTEL, M. J.; MIHI-RAMÍREZ, A. y ARTEAGA-ORTIZ, J. (2017). «How the Level of Economic Growth and the Constituent Elements of Innovation Attract International Talent?» *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics,* vol. 28, nº 2, pp.187-197.

[29] MOEN, J. (2005). «Is Mobility of Technical Personnel a Source of R & D Spillovers?» *Journal of Labor Economics*, vol. 23, nº 1, pp. 81-114.

[30] MOURRE, G. (2009). «What Explains the Differences in Income and Labour Utilisation and Drives Labour and Economic Growth in Europe? A GDP Accounting Perspective». *Economic Papers*, vol. 354. Brussels, European Commission.

[31] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2016). *OECD Compendium of Productivity Indicators 2016*, Publicaciones de la OCDE, París.

[32] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2017). *International Migration Outlook 2017*, OECD Publishing, París.

[33] POLACHEK, S. W. (2007). «Earnings Over the Lifecycle: The Mincer Earnings Function and Its Applications». State University of New York at Binghamton and IZA. Bonn, Germany*, Discussion Paper,* vol. 3.181.

[34] REQUEIJO, J. (2012). *Economía mundial* (4ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.

[35] ROLFE, H.; RIENZO, C.; LALANI, M. y PORTES, J. (2013). *Migration and Productivity: Employers' Practices, Public Attitudes and Statistical Evidence*. National Institute of Economic and Social Research, OECD.

[36] SJAASTAD, L. A. (1962). «The Costs and Returns of Human Migration». *The Journal of Political Economy,* vol. 70, nº 5, pp. 80–93.

[37] VICÉNS, J. (2005). *Datos básicos de la inmigración en la Comunidad Autónoma de Madrid*. *Resultados de una experiencia.* Delphi. Madrid, Instituto L.R. Klein – Centro Gauss, Universidad Autónoma de Madrid.

[38] WANG, Z. (2010). «Self-Globalization – A New Concept in the Push-and-Pull Theory». *Sustainability, Development and Global Citizenship For Education and Citizenship 2010 Conference.* London, pp. 15-17.

Francisco Valente Fumo*

LOS FLUJOS MIGRATORIOS EN LA CRISIS ECONÓMICA EN ESPAÑA

El colectivo inmigrante fue el más castigado por la crisis económica. Durante este período de tiempo se han observado entre la población extranjera las mayores tasas de desempleo, así como su exclusión de los programas de protección social y el aumento de la vulnerabilidad residencial. Este artículo analiza la influencia de la creciente vulnerabilidad de la situación económica de los inmigrantes y su impacto en el flujo migratorio. Teniendo en cuenta que la crisis, que comenzó el año 2008, actuó como catalizadora de las salidas de extranjeros de España y de la emigración de muchos jóvenes españoles que se quedaron sin empleo, la investigación muestra cómo la situación económica del país de acogida es determinante para el proyecto migratorio de las personas.

Palabras clave: *flujo migratorio, crisis económica, salida de extranjeros, emigración española.*
Clasificación JEL: *F22, J61, J78.*

1. Introducción

En España, la inmigración y las oportunidades en el mercado de trabajo han ido de la mano debido a que la inmigración española ha tenido siempre un fuerte componente económico (Carrasco, 2014). En este país, las llegadas masivas de inmigrantes no fueron planificadas en términos de integración social. Por eso, cuando España entra en recesión económica en el segundo trimestre de 2008, la intensificación de la crisis demuestra la ineficacia de las políticas de integración social de la población inmigrante, ya que su situación de exclusión social empeoró. De hecho, con la crisis, según la encuesta FOESSA de 2013[1] han aumentado los hogares de inmigrantes que se encuentran en situaciones de riesgo de exclusión social. En este sentido, el problema que nos proponemos estudiar es en qué medida la crisis económica afectó a los flujos migratorios en España.

El objetivo del artículo es analizar la influencia de la crisis económica en los flujos migratorios en España. Para alcanzar este objetivo, se describen e interpretan los datos estadísticos sobre los movimientos migratorios aportados por el Instituto Nacional de Estadística de España y Eurostat, y se analiza el impacto de la

* Universidad Pontifica de Comillas ICAI – ICADE.

[1] Es una encuesta sobre la integración social y necesidades sociales con el objetivo de cuantificar y analizar las condiciones de vida y la exclusión social en España, realizada por la Fundación Fomento de Estudios Sociales y Sociología Aplicada (FOESSA) en 2013.

crisis para los flujos migratorios, con recurso a fuentes bibliográficas.

Este trabajo se constituye en tres partes. En la primera, se habla del crecimiento de los flujos migratorios en España. La segunda analiza cómo la crisis concluyó en un ensanchamiento de la exclusión social de los inmigrantes. Como tercer punto, se muestra que la crisis tuvo como consecuencia el descenso de las llegadas y un ascenso de la emigración española, sobre todo en la salida de población joven.

2. El crecimiento del flujo migratorio en España

Los movimientos migratorios son catalizadores del desarrollo económico de muchos países. Según Pleite (2017), los desplazamientos humanos han permitido que se fundasen ciudades, que se cultivasen tierras, que entrasen en contacto pueblos y culturas diferentes. Es dentro de esta perspectiva que Godenau (2012) defendió que los resultados demográficos del proceso migratorio impactan en los procesos económicos, pero también el proceso económico, a su vez, condiciona los acontecimientos demográficos, entre ellos las migraciones. Podemos decir que los inmigrantes desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico de los países de acogida (Goldin, 2016). Si es así, un posible aumento de la inmigración, en un 3 por 100 de fuerza de trabajo, generaría ganancias económicas para los países desarrollados, del orden de 356.000.000 de dólares (Banco Mundial, 2006).

Diariamente, miles de refugiados y migrantes llegan a una Europa[2] que carece de una política común de inmigración y asilo y, como consecuencia, no sabe qué hacer con ellos (Martínez, 2017; Cortina, 2017). En España particularmente, el crecimiento de la inmigración se produce desde el año 2000 hasta el año 2007. Esta inmigración es llamativa por su elevada intensidad y el vínculo directo que tiene con la creación de empleo durante la bonanza económica (Godenau, 2012). Se caracterizó por el reclutamiento de trabajadores extranjeros y el aumento de los procesos de nacionalización de población inmigrante (Carrasco, 2014; Cachón, 2009; Laparra y Martínez de Lizarrondo, 2008).

Las líneas maestras de la política migratoria son: la lucha contra la inmigración ilegal, sobre todo con el refuerzo de control de las fronteras exteriores[3]; la subordinación de las políticas de cooperación a las migratorias[4] (Cortina, 2017; Comisión Española de Ayuda al Refugiado (CEAR), 2015; Azkona, 2014); y la estimación de la necesidad de inmigración legal a partir de la situación del mercado de trabajo (Carrasco, 2014).

Este flujo migratorio se debió a diferentes causas. En la dimensión económica se apunta la demanda de mano de obra poco cualificada y de baja productividad (entre los años 2000 y 2007). Jurídicamente, el proceso de normalización de 2005 concluyó en acuerdos bilaterales. La consecuencia fue el aumento de reagrupaciones familiares y de las naturalizaciones (Carrasco, 2014).

Con estos flujos, el perfil migratorio de España cambió, pues anteriormente los inmigrantes que venían a España eran primordialmente jubilados de países ricos como Alemania y Reino Unido, con buenos ingresos. Por el contrario, en esta nueva oleada de inmigración española, los que llegaron fueron personas y familias que buscaban mejorar sus condiciones de vida, en su mayoría jóvenes.

De esta forma, entre los países de la UE, España experimentó uno de los procesos migratorios más intensos en este período. En concreto, según datos de

[2] Europa es el mayor destino de migrantes del planeta, que acoge a cerca de 76.000.000, seguida por Asia con aproximadamente 75.000.000 de inmigrantes.

[3] El 9 de marzo de 2016 la Unión Europea sacó el reglamento de la Unión que establece las normas para el cruce de personas por las fronteras. En este documento se habla del refuerzo de control de las fronteras exteriores y de la disponibilidad de personal para el control. Para más información se puede consultar el Reglamento (UE) 2016/399 del Parlamento Europeo y del Consejo.

[4] España destina gran ayuda a África Subsahariana con el objetivo de controlar la inmigración ilegal.

Eurostat, en 2007 entraron 684.833 personas al país. Además de las razones económicas y jurídicas indicadas previamente, otros factores como la localización geográfica de España, su fácil comunicación con el norte de África, y su proximidad cultural con Latinoamérica le convierte en un país de fácil llegada para la población inmigrante africana y latinoamericana. Sin embargo, esta intensidad del flujo migratorio estuvo condicionada por la irregularidad en la que se encontraron muchos inmigrantes, sobre todo en la primera etapa de su llegada (Laparra y Martínez de Lizarrondo, 2008).

Es importante subrayar que la migración española presenta heterogeneidad en cuanto a la instalación de los inmigrantes en las diferentes autonomías que componen el Estado español. Existen estudios (Laparra y Martínez de Lizarrondo, 2008) que distinguen diferentes zonas de instalación de los inmigrantes: por una parte, zonas de agricultura intensiva, por otra, zonas de alto dinamismo económico y, en último lugar, grandes metrópolis. En las zonas de mayor dinamismo económico, los empresarios reclaman políticas más abiertas a la inmigración en condiciones de regularidad (Laparra y Matínez de Lizarrondo, 2008).

No obstante, dentro de esta heterogeneidad, se pueden avanzar algunas características comunes de la inmigración española. Los inmigrantes llegan a las zonas donde es más fácil encontrar un empleo irregular, donde hay mucha demanda de trabajadores en precario y donde representan un coste salarial reducido. Se puede afirmar que este es «un modelo migratorio problemático, descontrolado y sin regulación, y con limitadas potencialidades integradoras en determinadas áreas» (Laparra y Matínez de Lizarrondo, 2008).

El aumento de la entrada de inmigrantes en España tuvo su reflejo en la economía. Los inmigrantes provenientes de los países en desarrollo representan una fuerza importante de trabajo, visto que presentan tasas de actividad considerablemente superiores a las de la población autóctona (81,4 frente al 73,1 por 100) (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011).

Entre 1997 y 2007, el crecimiento del producto interior bruto (PIB) en España fue del orden del 3,8 por 100, muy por encima de los otros países de la Unión Europea (2,9 por 100). Y como se afirma en el informe económico del presidente del Gobierno (2007), al proceso migratorio puede ser asignado en torno al 30 por 100. Este incremento del PIB se debió a la llegada de inmigrantes que ocuparon la mitad de los puestos de empleo creados.

En estos años y gracias a este crecimiento España consolidó su lugar en el G7. Además, la inmigración contribuyó a elevar temporalmente la ratio de cotizantes sobre los pensionistas a cerca del 2,5. De este modo, se retrasó en casi cinco años la entrada en déficit del sistema de pensiones español, que había sido prevista para el año 2023, y se pospuso para 2028 (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011). En lo que se refiere al número de trabajadores asegurados, hay que subrayar que el número de los trabajadores extranjeros afiliados a la Seguridad Social superó los 2.000.000 en el año 2008.

Por esta época (2000-2007), las tasas de empleo de los inmigrantes eran muy altas: en el 4° trimestre de 2007 la tasa de empleo de la población extranjera llegó al 68,6 por 100 y era dos puntos más elevada que la tasa para la población nacional, aunque había aproximadamente 400.000 inmigrantes desempleados (Carrasco, 2014).

El proceso de inmigración en España se centró en la integración laboral, desde su vertiente económica, pues el creciente flujo migratorio fue mayormente consecuencia de la demanda de mano de obra para los puestos de trabajo que los nacionales no querían ocupar. Por un lado, la inmigración produjo un desplazamiento laboral de los españoles a puestos laborales de un nivel superior. Por otro, la inmigración ayudó a que la mujer se incorporara al mercado laboral, dado que las mujeres extranjeras se dedicaron al trabajo doméstico. Los empleos ocupados por la población extranjera eran, en muchos casos, precarios o estaban ligados a la economía sumergida.

No se puede ignorar que, a partir del año 2004, el Gobierno español empezó a desarrollar políticas de integración social, como es el caso del Plan Estratégico para la Ciudadanía y la Integración (PECI) 2007-2010, y el Fondo de Apoyo a la Acogida y la Integración de Inmigrantes y Refuerzo Educativo (Carrasco, 2014).

Es evidente esta preocupación por la integración de los inmigrantes en las propias palabras del Acuerdo del Consejo de Ministros, «la integración de los inmigrantes se ha convertido en uno de los retos más importantes que afronta la sociedad española en la actualidad y en un pilar básico de la política integral de inmigración» (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2014). Además, la preocupación por la integración social de los inmigrantes se extendió por todas las comunidades autónomas. Si bien cada comunidad llevaba a cabo acciones específicas, todas estaban unidas por un programa nacional que entroncaba acciones en el ámbito de la educación, empleo, salud, vivienda y servicios sociales. Sin embargo, a pesar de todos los esfuerzos, estos programas de integración social de los inmigrantes tuvieron pocos efectos.

La elevada tasa de empleo entre los inmigrantes llevó a un proceso de estabilidad residencial entre los extranjeros asentados en el país, lo que se tradujo en el progresivo aumento de autorizaciones de residencia permanente (en 2007 fueron en total 851.589) y las naturalizaciones sumaron casi 400.000 del año 2000 a 2007 (Carrasco, 2014). La elevada tasa de naturalizaciones fue fruto del crecimiento de la inmigración latinoamericana en España que, al contrario que los inmigrantes de otras zonas geográficas, solo necesitaban dos años de residencia legal y continuada para adquirir la nacionalidad española. Evidentemente, cabe añadir otras vías de nacionalización como el matrimonio, la residencia legal y continuada de diez años y el nacimiento en España (Carrasco, 2014).

La integración laboral no permitió a los inmigrantes participar y beneficiarse plenamente de las oportunidades del modelo de Estado de bienestar español. Esto sucede porque este modelo combina elementos del modelo continental o corporativista para algunas prestaciones (jubilación, desempleo) con políticas de carácter universal, de corte socialdemócrata (educación, sanidad), pero sigue siendo la familia la red protectora, y en ella recae la responsabilidad de ser la última red de protección, cuando no existen recursos estatales o estos son ineficaces, como demostró obviamente la crisis (Martínez Virto 2014).

Los derechos sociales aparecen vinculados a la situación económica del ciudadano o a la residencia legal en el país. Con la crisis, creció el número de ejecuciones de hipoteca y desahucios de las familias que se encontraban en riesgo de exclusión social. La crisis trajo también la limitación de la protección de salud a los inmigrantes en situación administrativa irregular.

El Estado de bienestar español tiene un escaso impacto redistributivo porque favorece en términos de jubilación a las personas mayores, y a los trabajadores con largas trayectorias laborales, ya que contribuyeron más a la Seguridad Social. La legislación española incluye a trabajadores extranjeros o inmigrantes en la protección social, en los siguientes términos: «(…) los extranjeros residentes tienen derecho a los mismos servicios y prestaciones sociales que los españoles, mientras que los inmigrantes en situación administrativa irregular solo pueden acceder a los servicios de prestaciones básicas» (Art. 14 de la Ley 4/2000).

Pero, en realidad, las prestaciones sociales ofrecidas a los extranjeros, no les ayuda a salir de la vulnerabilidad en que viven, ya que la Seguridad Social ampara solamente a los trabajadores que cotizan, excluyendo a quienes se encuentran en situación irregular o en la economía sumergida. Resulta una paradoja que estas prestaciones sociales destinadas a cubrir las necesidades de la población más desfavorecida excluyan de manera general a inmigrantes indocumentados, presumiblemente uno de los colectivos sociales más vulnerables (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011).

El análisis del crecimiento de los flujos migratorios en España, que tuvo lugar sobre todo entre los años

2000 y 2007, nos ayuda a comprender que los inmigrantes al margen de la sociedad de bienestar española siempre estuvieron en una situación de vulnerabilidad social. Por eso, el estallido de la crisis cargó sus consecuencias sobre los inmigrantes que ya se encontraban en una situación de vulnerabilidad.

A pesar de ser la población extranjera la más fustigada por la crisis, no debemos olvidarnos de que la población autóctona también la sufre. Entre los nacionales, la crisis incidió de modo particular en los jóvenes. Esta situación es clara si tenemos en cuenta la edad: los hogares encabezados por menores de 29 años son los más excluidos, pero también se ven muy afectados los hogares encabezados por jóvenes de 30 a 44 años.

En el próximo apartado nos dedicamos a analizar las consecuencias de la crisis sobre la vida de los inmigrantes y su impacto en los flujos migratorios.

3. La crisis y el ensanchamiento de la exclusión social de los inmigrantes

La exclusión social puede comprenderse como un «proceso social de pérdida de integración que incluye no solo la falta de ingresos y el alejamiento del mercado de trabajo, sino también un debilitamiento de los lazos sociales, un descenso de la participación social y por tanto una pérdida de derechos sociales» (Laparra, 2010, 10). Este concepto nos ofrece una visión holística de la pobreza, visto que considera todas las dimensiones de la misma: económica, política, social y cultural. Desde este punto de vista, el núcleo central de la sociedad española que llamamos integración plena es una estricta minoría (Laparra, Zugasti y García, 2014), y la mayoría vive procesos de exclusión social.

En España, con la llegada de la crisis, en torno al año 2008, se cerró el ciclo de los flujos migratorios basados en la demanda de mano de obra. La crisis sembró, en algunos ciudadanos, una sensación de miedo de acoger a los inmigrantes. Los que son contrarios a la inmigración defienden que Europa no puede soportar tantos inmigrantes, y que estos vienen a quitarles el bienestar (Pleite, 2017,12). Desde el punto de vista de Cortina (2017), se tiene fobia[5] a los inmigrantes pobres provenientes de los países en desarrollo. No se rechaza a los inversores extranjeros que montan fábricas y generan empleo. Entre los argumentos que se avanzan para la fobia o rechazo a determinados colectivos de inmigrantes, se apunta a su capacidad de integración social, cumplimiento de las reglas de convivencia y asociación del colectivo a la delincuencia.

Esto fue acompañado por un reforzamiento de la vigilancia fronteriza por medio de colocación de cuchillas en las vallas, utilización de videocámaras, aumento del número de los agentes que trabajan en el control, acuerdos con Marruecos para las devoluciones en caliente y por políticas de externalización de la frontera sur europea (Azkona, 2014).

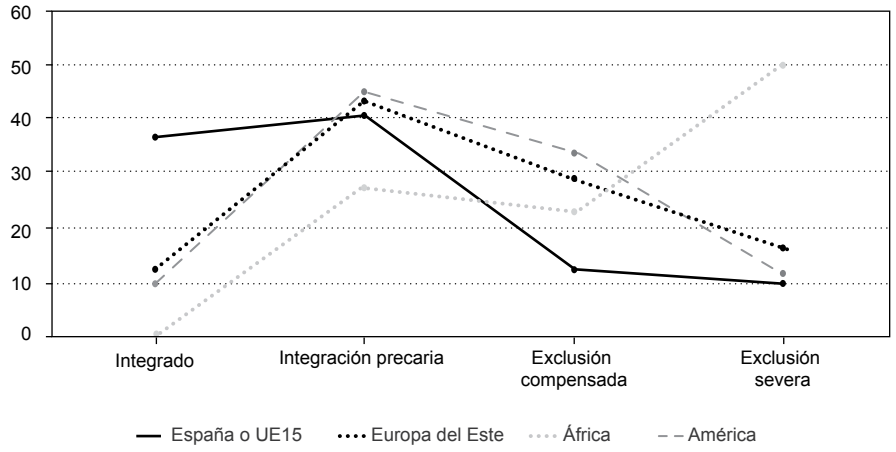
Los planes de integrar socialmente a los inmigrantes tuvieron limitaciones legales, presentes en la Ley Orgánica 4/2000 de 11 de enero. Esta ley no ayudó a la integración social de los inmigrantes: resaltó la diferencia entre ciudadanos autóctonos e inmigrantes, puso el acento en la necesidad de controlar socialmente al extranjero y creó diferenciación y segmentación del mercado laboral por nacionalidades y género (Soriano-Miras, 2011).

Además, es sabido que «la población autóctona tiende a opinar (…) que los inmigrantes compiten con la población autóctona por los puestos de trabajo y las prestaciones sociales» (Moreno y Bruquetas, 2011). La cuarta encuesta de Transatlantic Trends estimó que el 36 por 100 de los españoles opinaba de esta manera. No se puede ignorar la veracidad de esta opinión, pues, con el deterioro del mercado laboral español, los autóctonos de bajo estrato social se vieron abocados a una situación de vulnerabilidad casi semejante a la de los inmigrantes.

[5] Sobre la fobia o rechazo a inmigrantes se puede consultar el informe-encuesta, «Evolución del racismo, la xenofobia y otras formas conexas de intolerancia en España», OBRERAXE-CIS, 2008-2014. En esta encuesta se verifica que crece el rechazo a los inmigrantes musulmanes.

GRÁFICO 1

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR TIPOLOGÍAS DE EXCLUSIÓN SOCIAL, 2013 (En %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta FOESSA 2013.

Podemos decir que ambos fenómenos, crisis y políticas de integración, se relacionan estrechamente y permiten explicar tanto la exclusión social en la que viven los inmigrantes como la disminución de las llegadas de inmigrantes a España. Como señalaron Zugasti y Azcona (2014), la precariedad ha estado presente en las trayectorias laborales de la población extranjera y, cuando la crisis llegó, impactó con especial fuerza sobre este colectivo, que se encuentra excesivamente representado en puestos particularmente vulnerables a la destrucción del empleo.

La incidencia diferencial entre autóctonos y no autóctonos muestra la vulnerabilidad de la población extranjera, por su condición de empleo precario y baja cualificación académica. Además, la exclusión en la etapa de la infancia afecta, sobre todo, a los hijos e hijas de los inmigrantes. La investigación llevada a cabo por Quiroga-Raimúndez y Alonso-Segura en el año 2012 sobre esta temática sostiene que, en el contexto de la crisis, los hijos e hijas de inmigrantes son quienes mayormente sufren las situaciones de desprotección y exclusión social de la infancia que se traducen en términos de privación de alimentación, vestido, calefacción.

En general, los hogares con más hijos observan mayores tasas de pobreza (Alcalde-Campos y Pávez, 2013), y los más afectados por la crisis corresponden a los de población extranjera (Zugasti y Azcona, 2014). En particular, el análisis relativo de la exclusión social revela que los inmigrantes de origen africano son los que sufren mayormente la situación social de exclusión severa (Gráfico 1).

El año 2013 presenta el saldo migratorio más bajo, lo que se explica en parte por el aumento de la exclusión social entre inmigrantes. De hecho, en las cifras de distribución de la exclusión moderada, en 2013, el 28,3 por 100 de la población extranjera sufría exclusión moderada frente al 12,8 por 100 de los españoles o la UE15; la distribución de exclusión severa se situaba en el orden del 24 por 100 para extranjeros y 9,6 por 100 para españoles o la UE15. Como se ha indicado previamente, entre los extranjeros afectados por la exclusión, la población de origen africano fue

la más afectada por la exclusión severa (con una cifra del 49,8 por 100), seguida de los inmigrantes de Europa del Este (16,1 por 100).

Uno de los indicadores de que el proyecto migratorio ha finalizado con éxito es el envío de remesas para los países de origen. Antes de la crisis, constituía un objeto de estudio, pues se acreditaba que las mismas remesas tenían un impacto en el desarrollo de países de origen, porque crecían significativamente los flujos de remesas enviadas, «y se les llegó a considerar de enorme potencial para el financiamiento doméstico» (García Zamora, 2010). Pero el escenario cambió con la crisis. La crisis redujo significativamente el valor de las remesas enviadas a otros países e incrementó el valor de las remesas que llegaban a España, llegando estas a servir para el mantenimiento de la población inmigrante ante la situación de falta de ingresos provocada por la crisis.

La exclusión de los extranjeros en el empleo fue muy remarcada. Los datos de la Encuesta FOESSA de 2013 muestran que el 59,3 por 100 de los hogares con al menos un extranjero viviendo se había visto afectado por la exclusión del empleo (30,7 puntos más que el año 2007 y 27,6 puntos por encima de los hogares españoles). Este empeoramiento de su situación se debió a la propia precariedad de sus empleos, a las escasas políticas de protección ante el desempleo y a la posible pérdida de capacidad de ayuda de las redes sociales (Martínez Virto, 2014).

Las características demográficas del colectivo de extranjeros, generalmente población joven y con menos educación formal reconocida en España, fue otro determinante de su vulnerabilidad ante la crisis, ya que se sitúan en el denominado segmento secundario del sector laboral; esto es, son trabajadores no cualificados que se encuentran en ocupaciones elementales. A estos últimos la precariedad les afectó con mayor fuerza. En el año 2013, se encontraban en desempleo el 35,9 por 100 de las personas extranjeras que en el año anterior tenían un empleo precario. Esta cifra está muy por encima de la correspondiente a la población nacional, que es un 29,4 por 100.

Entre los extranjeros, además, fueron los africanos los más afectados por el desempleo (52,9 por 100). De manera particular, el desempleo se incrementó para los extranjeros con niveles formativos de educación primaria y secundaria. La tasa de incidencia del paro de larga duración en el sustentador principal de las familias duplicó la tasa de los nacionales en 2013. Asimismo, la situación de paro total en todos los miembros activos de la familia se multiplicó por seis para las familias extranjeras. Es evidente que la tasa de paro era mayor en la población inmigrante y, con la crisis, la brecha entre la población inmigrante y española, en lo que se refiere al paro, aumentó cada vez más (Aragón, Martínez, Cruces y Rocha, 2010).

Dentro de la complejidad de las diferentes trayectorias residenciales entre los inmigrantes, muchos de ellos llegan a vivir en situaciones de «realquiler» o subarrendamiento, confinados en espacios dentro de viviendas compartidas con el propietario u otros inquilinos (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011).

Los migrantes sufren situaciones de infravivienda o, en algunos casos, son obligados a vivir en situaciones de hacinamiento residencial y/o con personas desconocidas o sin ningún vínculo familiar. Según la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV, 2010)[6], el 6,6 por 100 del colectivo inmigrante se encontraba en riesgo de vivir alguna forma de exclusión residencial, pues el colectivo inmigrante, en su mayoría, tiende a ocupar viviendas en edificios degradados, con problemas de habitabilidad e inadecuadas para las necesidades de sus miembros, donde la ocupación de las habitaciones suele superar una persona por habitación. Es necesario añadir que la crisis ha disparado el número de ejecuciones hipotecarias y expulsiones de inquilinos de sus viviendas por falta de pago, provocando inestabilidad residencial.

En términos de vivienda, también la situación de los extranjeros fue peor en relación con los nacionales y la

[6] Esta encuesta se realiza,a nivel de la Unión Europea, desde el año 2004 y su objetivo es ofrecer estadísticas comparativas de la distribución de ingresos y la exclusión social en el ámbito europeo.

diferencia se nota también en los niveles de privación energética. En el año 2013, el aviso de corte de luz, agua o teléfono afectó al 27,3 por 100 de los hogares extranjeros y al 11,8 por 100 de la población nacional (Zugasti y Azcona, 2014). La Encuesta FOESSA (2013) muestra que, en el referido año, el 48,5 por 100 de los hogares compuestos por al menos una persona extranjera sufrió alguna forma de exclusión residencial frente al 23,2 por 100 de los hogares de personas nacionales.

Además de la exclusión en el empleo y en la vivienda, los inmigrantes enfrentan dificultades en el uso del sistema sanitario. A pesar de que la percepción en términos de salud y el uso de los servicios sanitarios sean distintos entre los autóctonos e inmigrantes, teniendo en cuenta que los inmigrantes consultan un 7 por 100 menos al médico de cabecera que la población autóctona y un 16,5 por 100 menos al médico especialista (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011), los inmigrantes encontraron barreras de acceso a los servicios sanitarios, aumentadas en el contexto de la crisis. De hecho, la inmigración constituye uno de los factores de desigualdad con enorme impacto en la salud de la población (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, 2015).

El Decreto-ley 16/2012, sobre medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud, significó una restricción al uso de los servicios sanitarios por parte de la población inmigrante, de modo particular aquella que se encontraba en situación administrativa irregular. Esto supuso una pérdida de derechos y desprotección por parte de los inmigrantes, aunque esta medida no fue llevada a cabo de forma uniforme en todas las comunidades autónomas. En términos estadísticos, el colectivo migrante fue privado de tratamientos especializados en un porcentaje del 15 por 100 frente al 4,2 por 100 de la población autóctona. La privación sanitaria se expresó también en las necesidades alimentarias básicas que afectaron a los inmigrantes en un 10,5 por 100 frente al 1,5 por 100 del resto de la población durante el año 2013 (Encuesta FOESSA, 2013).

La tasa de privación material severa en los años 2008 a 2015, según el indicador de riesgo de pobreza y/o exclusión social de la UE (AROPE), se distribuyó también de manera diferenciada entre extranjeros y españoles afectando a «una de cada cinco personas extranjeras que provienen de países exteriores a la UE y a uno de cada 20 españoles o españolas» (Ortiz, 2016, 39).

Para terminar este apartado, es necesario afirmar que los extranjeros vieron su situación de exclusión aumentada porque, en general, no poseen familiares que les puedan ayudar económicamente en el país de acogida.

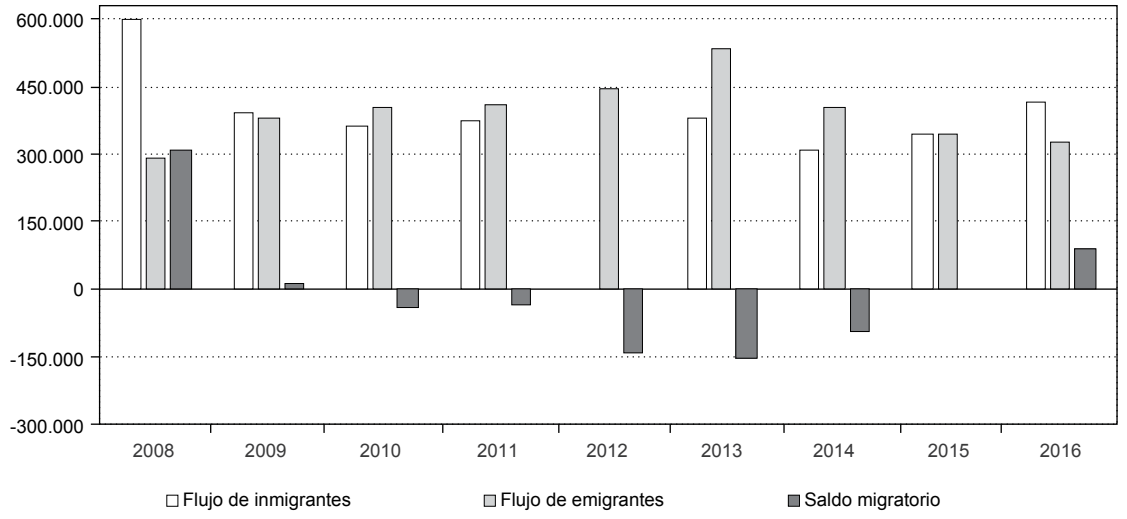
4. El descenso de las llegadas y ascenso de la emigración española

Con la crisis, aumentó la vulnerabilidad y la exclusión social en los inmigrantes, pero también afectó de modo especial a los hogares españoles formados por jóvenes. El retorno se presentó como una de las salidas para la población inmigrante. El Gobierno español, desde 2003, cuenta con programas de ayuda a la población inmigrante que desea retornar a su país. Entre ellos debemos destacar el Programa de Retorno Voluntario de Inmigrantes desde España (PREVIE) del año 2003 y otro desarrollado en 2008, dirigido a inmigrantes desempleados con derecho a cobrar el paro (Valero-Matas, Coca y Valero-Oteo, 2014). Este último fue denominado Programa de retorno voluntario para inmigrantes acogidos al Programa de Abono Anticipado de Prestación a Extranjeros (APRE).

Al mismo tiempo que se desarrollaban estos programas nacionales, las comunidades autónomas pusieron en marcha también sus propios programas; es el caso del Programa de Retorno Voluntario de Inmigrantes de la Comunidad de Madrid (PREVICAM), y el Programa de Retorno Voluntario de Inmigrantes desde Cataluña (PREVICAT). Pero, a pesar de las ayudas, el retorno no fue la opción seguida por la mayor parte de la población inmigrante y no se han verificado salidas masivas de esta población. Si bien desde 2008 hasta 2013 muchos varones, en comparación con las mujeres, salieron de

GRÁFICO 2

FLUJOS MIGRATORIOS DESPUÉS DEL COMIENZO DE LA CRISIS



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE, acceso en julio de 2017.

España (135.927 varones frente a 96.080 mujeres) como consecuencia de la falta de empleo. Así, lo que tuvo más impacto fue la considerable reducción de llegadas de inmigrantes a España y los años más críticos de esta reducción de la inmigración fueron 2012, 2013 y 2014.

En los años previos a la crisis, en que el crecimiento de la población inmigrante era de dos dígitos, en 2010 comienza a experimentar reducciones, que se acentúan en 2014 con una tasa de -9,4 por 100 continuando negativa, aunque con menor intensidad en 2015, con una tasa de -5,8 por 100. La reducción hasta el año 2015 fue de 2,1 por 100, y la población extranjera empadronada pasó a ser de 4.729.664 personas, reduciéndose de un 12,2 por 100 del total de la población española a un 10,1 por 100 (INE, 2015). Desde 2016, con la recuperación económica, se verifican saldos migratorios positivos. A título de ejemplo, en 2016, el saldo migratorio fue positivo (89.126 personas), la inmigración aumentó un 21,9 por 100 y la emigración descendió un 4,6 por 100 en relación al año anterior.

La lectura que puede ofrecerse respecto a la oscilación en los flujos migratorios desde 2008 (Gráfico 2) es que están relacionados con la interpretación que se dio a la crisis económica. La recesión española tuvo su inicio en el año 2008 y entró en recuperación en el primer semestre de 2010, pero ante la intensificación de la crisis y de la deuda soberana y su generalización en muchos países de la UE, se quebró la recuperación en la segunda mitad del año 2011 (Ortega y Peñalosa, 2012).

El gráfico migratorio acompaña, de cierta manera, los altibajos de la economía española y, fijándonos en las cifras de llegadas de inmigrantes, se percibe una diferencia significativa entre el año 2008 (599.074 personas) y el 2009 (392.963); desde 2009 se observa un descenso y se da otra baja significativa en 2013 (208.772). No solo se han reducido las llegadas; también desde que estalló la crisis en 2008 y hasta 2015 se fueron 833.339 españoles, en su mayoría jóvenes universitarios entre 35 y 37 años ya con hijos (INE, 2017).

Si en 2009 había cerca de 1.470.000 residentes españoles (incluye a los que han logrado la nacionalidad española) en el extranjero, esta cifra ha crecido, hasta llegar a 2.400.000 españoles residentes en el extranjero en enero de 2017. De los 2.400.000 españoles residentes en el extranjero, solo un 33 por 100 había nacido en España, lo que corresponde a 794.208 personas. No obstante, a pesar del valor acumulado (2.400.000), la tendencia actual es de menos salidas, lo que en parte justifica el incremento de la población española en 0,19 por 100 en 2016; algo que no acontecía desde 2011.

Puede decirse que, por causa de la crisis, España volvió a ser un país emigrante; sin embargo hay que subrayar que algunas emigraciones son en realidad retorno de personas que han adquirido la nacionalidad española. De los inmigrantes que optaron por retornar, entre los que más regresaron al país de nacimiento se encuentran los nativos de Ecuador (81,3 por 100), Argentina (79,8 por 100) y Alemania (79,4 por 100), seguidos por venezolanos (74,1 por 100) y franceses (68,8 por 100). Regresaron menos a sus países los nacidos en la República Dominicana (64,2 por 100), Cuba (59,6 por 100) y Perú (55,4 por 100) (Ortega-Rivera, Domingo i Valls y Sabater, 2016).

Los inmigrantes nacidos en Colombia y Marruecos optaron más por la reemigración hacia países como Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica y Francia que por el retorno a países donde nacieron. En general, entre el 20 y 25 por 100 del total de las personas naturalizadas en España reemigraron como consecuencia de la crisis y las políticas de austeridad aplicadas en España. Estas personas emigran hacia Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Suiza. Estos países son elegidos como destinos principales a causa de la posibilidad de progreso que los mismos ofrecen y los bajos niveles de paro.

Con la crisis se desplomó la llegada de extranjeros y aumentó el flujo de las salidas. En concreto, la crisis tuvo como consecuencias el retorno, la reemigración de los extranjeros y la marcha al exterior de españoles nacidos en España. En los años de la crisis los recortes en el presupuesto destinado a prestaciones sociales tuvieron como resultado el aumento de la vulnerabilidad para toda la población española. La mayoría de los españoles que emigró en esta época, era joven. Inicialmente era una emigración dominada por personas de niveles educativos altos. Pero con la intensificación de la crisis aumentó la emigración de jóvenes con niveles educativos bajos.

La razón por la que los jóvenes españoles emigraron fue debido a que el estallido de la crisis debilitó aún más su ya existente precariedad laboral, situación que parecía olvidada por los gobernantes y expertos en los años del *boom* económico. La falta de oportunidades de trabajos cualificados, en este contexto, generó aún más esta emigración. Y los jóvenes españoles que inician la aventura se caracterizan por ser emprendedores y estar preparados para el desafío de adaptarse a vivir en sociedades diferentes a la española.

Los jóvenes que ya tienen familias emigran con ellas. Sin embargo hay otro perfil de jóvenes emigrantes, entre 15 y 29 años, que creen que el proyecto migratorio es por poco tiempo hasta que pase la crisis. En su mayoría (80 por 100), los jóvenes que salen de España en busca de mejores condiciones son titulados universitarios (Navarrete, 2014). En general, encuentran éxito en su proyecto migratorio ya que los estudios les facilitan la integración social y la búsqueda de empleo que solicitan. La verdad es que lo que hace marchar a los jóvenes es la precariedad laboral y la temporalidad del empleo que se crea en España. El destino privilegiado de los jóvenes españoles que emigran es Europa, y preferentemente Reino Unido. Emigran más los hombres que las mujeres y la mayoría están en edad de trabajar.

Es imposible conocer el número exacto de jóvenes que han emigrado, porque no todos se han registrado en los consulados o en los padrones correspondientes. A pesar de ello, según el Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero (PERE), publicado por el INE, se estima que entre 2009 y 2017 la cifra de los

jóvenes españoles residentes en el extranjero se ha incrementado en un 79 por 100, siendo 769.845 los menores de 30 años y 1.118.090 de entre 30 a 64 años.

La crisis trajo una nueva percepción de la inmigración. Actualmente, ante la inmigración, España parece dividida entre el miedo y la hospitalidad (Pleite, 2017), y se interpreta que la población inmigrante amenaza los recursos del Estado de bienestar, construyéndose una imagen sobre la inmigración de personas que provienen de otros países, convirtiéndose en una suerte de invasores no deseados (Cortina, 2017).

Partiendo del principio de que tanto Europa en general, como España en particular, están sufriendo una reducción demográfica, la inmigración de población de otros países sería una posible salida. La razón es que entre la economía, entendida como producción y consumo de bienes y servicios, y la demografía existe una estrecha relación. Las personas son la fuerza productiva de bienes y al mismo tiempo, consumidoras de los mismos. De modo que sin las personas la economía no se mueve. La disminución de la población tendrá como consecuencia una menor fuerza de trabajo y la bajada en el consumo. Por otra parte, la tasa de natalidad es mayor entre los inmigrantes que entre los europeos, por lo que la inmigración podría ayudar a equilibrar la situación demográfica española.

Estos cambios demográficos están provocando un desplazamiento de la organización social, creciendo la demanda de los servicios geriátricos y disminuyendo la necesidad de enseñantes en ciclos infantiles. En este contexto demográfico, cada vez se necesitan más servicios de cuidados a personas mayores. Por eso, en España, el sector doméstico de cuidados se ha configurado precisamente como una de las actividades en las que la población extranjera, principalmente femenina y latinoamericana, puede insertarse al cabo de pocos meses de su llegada a España (Martínez Buján, 2009).

Si el envejecimiento de la población española continuara a este ritmo, ocasionaría un déficit a los servicios públicos y en el sistema de pensiones español, pues los gastos sociales pueden llegar a ser mayores que las contribuciones. El mantenimiento de los servicios públicos depende fundamentalmente de la cotización de empresarios y trabajadores. El sistema de Seguridad Social que constituye el núcleo originario principal del Estado de bienestar español se va a colapsar (Bruquetas, Marí-Klose y Moreno, 2011).

Se puede concluir, por tanto, que la inmigración, en el contexto de la crisis, no debería ser rechazada, pues los inmigrantes asumen puestos laborales con poca demanda e impulsan la economía por su consumo y contribución en impuestos para el Estado. El camino para acabar de afrontarlo es resolver los problemas de los modelos de producción y tener en cuenta que la inmigración juega un papel estratégico y necesario. Además, es posible evitar las situaciones de vulnerabilidad y exclusión que sufren los inmigrantes, con políticas públicas para protección de los derechos y libertades de la población inmigrante. Asimismo, resulta necesario incluir a los inmigrantes en situación irregular en las políticas de integración y exclusión social, para evitar su vulnerabilidad también de cara a sus empleadores (LeVoy y Verbruggen, 2005).

5. Conclusión

En el período de mayor entrada de inmigrantes (2000-2007), la inmigración constituyó la principal fuerza para el crecimiento de la economía española y contribuyó significativamente al mantenimiento del Estado de bienestar español. Los años de mayor crecimiento económico coinciden con los mayores saldos migratorios. Pero los inmigrantes vivían en condiciones de precariedad que se intensificaron con la crisis económica y financiera, iniciada en 2008, y cuyas consecuencias llegan hasta hoy.

La investigación nos lleva a concluir que, con la llegada de la crisis, los flujos migratorios cambiaron radicalmente. Se frenaron las llegadas y aumentaron las salidas, aunque no fueron masivas. De hecho, la población extranjera residente en España se redujo del 12,2 por 100 del total de la población española al 10,1 por 100. Además,

la crisis significó también aumento de la emigración española. Asimismo, en los años de la intensificación de la crisis, los saldos migratorios fueron negativos.

La crisis económica provocó también sentimientos de miedo, fobia y rechazo a la inmigración. Por parte del Gobierno español, la crisis significó intensificación de las medidas de control fronterizo y desarrollo de las políticas de externalización de fronteras, acompañadas de la instrumentalización de la ayuda oficial al desarrollo. Además, se plantea explícitamente la necesidad de que los inmigrantes regresen a sus países de origen, invitando al tercer sector a intervenir y paliar las consecuencias de los procesos de exclusión social en los que se encuentra la mayoría de los inmigrantes.

La crisis migratoria de la que se habla actualmente, si tenemos en cuenta las cifras de llegadas, es mediática. Pues los flujos migratorios, desde que ha estallado la crisis, tienen tendencia a observar saldos bajos en comparación con los años anteriores a la recesión económica.

Referencias bibliográficas

[1] ALCALDE-CAMPOS, R. y PÁVEZ, I. (2013). «Infancia, familias monoparentales e inmigración latinoamericana en Barcelona, España». *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud,* vol. 1, nº 11, enero-junio, pp. 229-243, Barcelona.

[2] ARAGÓN, J. M., MARTÍNEZ, A. P., CRUCES, J. A. y ROCHA, F. S. (2010). *La integración laboral de las personas inmigrantes en España. Una aproximación al empleo y las condiciones de trabajo*. Informes de la Fundación 1°de Mayo. Madrid: Área de Empleo y Relaciones Laborales.

[3] AZKONA, N. (2014). «El II Plan África o cómo continuar con las políticas de externalización de la frontera sur europea y de instrumentalización de la AOD española». En HIDALGO-CAPITÁN, A. L. y MORENO-MORENO, A. (ed.). *Perspectivas alternativas del desarrollo. Actas del II Congreso Internacional de Estudios del Desarrollo*. Huelva: Universidad de Huelva, pp. 2.333-2.360.

[4] BANCO MUNDIAL (2006). «The Potential Gains from International Migration». *Global Economic Prospects*, nº 2, pp. 25-55. Recuperado en agosto de 2017 de *http://documents.worldbank.org/curated/en/507301468142196936/841401968_2005103190201050/additional/343200GEP02006.pdf*

[5] BRUQUETAS, M. C.; MARÍ-KLOSE, P. y MORENO, F. J. F. (2011). «Inmigración, crisis económica y Estado de bienestar en España». *Documentación Social,* nº 162, pp. 209-233. Recuperado en mayo de 2017 de *http://www.caritas.es/imagesrepository/CapitulosPublicaciones/4311/11-%20INMIGRACI%C3%93N,%20CRISIS%20ECON%C3%93MICA%20Y%20ESTADO%20DE%20BIENESTAR%20EN%20ESPA%C3%91A.pdf*

[6] CACHÓN, L. R. (2009). «En la España inmigrante: entre la fragilidad de los inmigrantes y las políticas de integración». *Papeles del CEIC,* vol. 1, nº 45, marzo, pp. 1-35, Madrid.

[7] CARRASCO, C. (2014). «Políticas de inmigración en España 2000-2012». *Documentos de trabajo Informe FOESSA VII.* Recuperado en mayo de 2017 de *http://foessa2014.es/informe/uploaded/documentos_trabajo/15102014111337_3902.pdf*

[8] COMISIÓN ESPAÑOLA DE AYUDA AL REFUGIADO (2015). *Marruecos: desprotección y vulneración de derechos de las personas migrantes y refugiadas a las puertas de Europa*. Informe 2015, Madrid: CEAR.

[9] CORTINA, A. (2017). *Aporofobia, el rechazo al pobre. Un desafío para la democracia.* Barcelona: Paidós.

[10] FOESSA (2013). *Encuesta sobre integración social y necesidades sociales: nota metodológica y cuestionarios*. Recuperado en junio de 2017 de *http://www.foessa2014.es/informe/uploaded/descargas/10_Cuestionario.pdf*

[11] GARCÍA ZAMORA, R. (2010). «Crisis financiera internacional, migración y remesas en América Latina». *Análisis*, nº 7, septiembre-diciembre, pp. 120-147. Ciudad de México.

[12] GODENAU, D. (2012). «El papel de la inmigración en la economía española». Observatorio de Divulgación Financiera. *Documento de trabajo*, vol. 7, pp. 1-13. Recuperado en agosto de 2017 de *http://www.iefweb.org/ca/finanzas/visordocumentospdf/29*

[13] GOLDIN, I. (2016). «Cómo la inmigración ha cambiado y mejorado el mundo». World Economic Forum. Recuperado en agosto de 2017 de *https://www.weforum.org/es/agenda/2016/01/como-la-inmigracion-ha-cambiado-y-mejorado-el-mundo/*

[14] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2010). «Encuesta de condiciones de vida. Año 2010». Datos provisionales. Notas de Prensa. Recuperado en junio de 2017 de *www.ine.es* en prensa.

[15] INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2017). «Movimientos migratorios exteriores». Recuperado de *http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177000&menu=ultiDatos&idp=1254735573002*

[16] LAPARRA, M. y MARTÍNEZ DE LIZARRONDO, A. (2008). «Las políticas de integración social de inmigrantes en España». Recuperado en marzo de 2017 de *http://www.foessa.es/publicaciones_compra.aspx?Id=3866&Idioma=1&Diocesis=42*

[17] LAPARRA, M. (2010). «El impacto de la crisis en la cohesión social o el *surf* de los hogares españoles en el modelo de

integración de la «sociedad líquida»». *Documentación Social,* nº 58, agosto, pp. 97-130, Madrid.

[18] LAPARRA, M. (Coord.) (2014). «La fractura social se ensancha: intensificación de los procesos de exclusión en España durante siete años». *Documentos de trabajo Informe FOESSA VII*. Recuperado en junio de 2017 de *www.foessa2014.es/informe/uploaded/descargas/VII_INFORME.pdf Capitulo=3*

[19] LEVOY, M. y VERBRUGGEN, N. (2005). *Diez maneras de proteger a los trabajadores inmigrantes en situación irregular.* Bruselas: PICUM.

[20] LLANO ORTIZ, J.C. (Coord.) (2016). *El estado de la pobreza. Seguimiento del indicador de riesgo de pobreza y exclusión social en España, 2009-2015*. 6º Informe AROPE 2016. European Antipoverty Network, Sexto Informe EAPN España.

[21] MARTÍNEZ BUJÁN, R. (2009). «¿Y qué pasa con mi cuidadora? Inmigración, servicio doméstico y privatización de los cuidados a las personas dependientes». *Ekaina. Zerbitzuan*, nº 45, junio, pp. 99-109, Donostia.

[22] MARTÍNEZ VIRTO, L. (2014). «Crisis en familia: síntomas de agotamiento de la solidaridad familiar». *Documento de trabajo Informe FOESSA VII*. Recuperado en junio de 2017 de *http://foessa2014.es/informe/uploaded/documentos_trabajo/15102014151608_2582.pdf*

[23] MARTÍNEZ, J. (2017). *La cultura del encuentro: desafío e interpelación para Europa*. Maliaño (Cantabria): Sal Terrae.

[24] MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD (2015). *Avanzando hacia la equidad. Propuestas de políticas e intervenciones para reducir las desigualdades sociales en la salud en España,* Madrid: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad. Comisión para reducir las desigualdades sociales en salud en España.

[25] MORENO, F. J. y BRUQUETAS, M. (2011). *Inmigración y Estado de bienestar en España*, Barcelona: Obra Social la Caixa.

[26] NAVARRETE, L. (Coord.) (2014). *La inmigración de los jóvenes españoles en el contexto de la crisis. Análisis y datos de un fenómeno difícil de cuantificar.* Madrid: Observación de la Juventud en España. Recuperado en octubre de 2017 de *www.injuve.es/sites/default/files/Emigracion%20jovenes_0.pdf*

[27] OFICINA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE DEL GOBIERNO (2007). *Informe Económico del Presidente del Gobierno 2007.* Madrid: Ministerio de la Presidencia. Recuperado en junio de 2017 de: *www.la-moncloa.es*

[28] ORTEGA-RIVERA, E; DOMINGO I VALLS, A. y SABATER, A. (2016). «La emigración española en tiempos de crisis y austeridad». *Scripta Nova*, vol. 20, núm. 549-5, noviembre de 2016, pp. 1-29, Barcelona.

[29] ORTEGA, E. y PEÑALOSA, J. (2012). *Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM.* Madrid: Banco de España.

[30] PLEITE, F. (2017). *Europa entre el miedo y la hospitalidad*. Maliaño (Cantabria): Sal Terrae.

[31] QUIROGA-RAIMUNDEZ, V. y ALONSO, A. S. (2012). «Los hijos e hijas de familias inmigradas en situación de riesgo social». *Portularia.* Vol. extra 12, pp. 73-82. Recuperado en junio de 2017 de *http://www.redalyc.org/pdf/1610/161024437008.pdf*

[32] SORIANO-MIRAS, R. M. (2011). «Análisis sociológico de la Ley 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. Sus reformas (8/2000, 11/2003, 14/2003, 2/2009) y su implicación social». *Papers Revista de Sociología*, vol. 96 nº 3, pp. 683-705, Madrid.

[33] TRANSATLANTIC TRENDS (2014). *Mobility, Migration and Integration*. Recuperado en noviembre de: *http://trends.gmfus.org/files/2014/09/Trends_Immigration_2014_web.pdf*

[34] VALERO-MATAS, J. A.; COCA, J. R. y VALERO-OTEO, I. (2014). «Análisis de la inmigración en España y la crisis económica». *Papeles de Población*, vol. 20, nº 80, enero-abril, pp. 9-45, Toluca, Estado de México.

[35] ZUGASTI, N. M. y AZCONA, P. S. (2014). «Retrocesos en la integración de la población inmigrante. Evidencias de las limitaciones del modelo español». *Documentos de trabajo Informe FOESSA VII*. Recuperado en junio de 2017 de *http://foessa2014.es/informe/uploaded/documentos_trabajo/15102014151501_8766.pdf*

Referencias legislativas

[1] ESPAÑA. *Real Decreto-ley 16/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones*. Publicado en: BOE núm. 98, de 24 de abril de 2012, pp. 31.278-31.312.

[2] ESPAÑA. *Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social*. Jefatura del Estado «BOE» núm. 10, de 12 de enero de 2000. Referencia: BOE-A-2000-544. Recuperado en junio de 2017 de *https://www.boe.es/buscar/pdf/2000/BOE-A-2000-544-consolidado.pdf*

[3] MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN (2014). *Acuerdo del Consejo de Ministros por el que se aprueba el Plan estratégico de ciudadanía e integración 2011-2014*. Madrid: Dirección General de Integración de los Inmigrantes.

[4] UNIÓN EUROPEA (2016). *Reglamento (UE) 2016/399 del Parlamento Europeo y del Consejo de 9 de marzo de 2016 por el que se establece un Código de normas de la Unión para el cruce de personas por las fronteras (Código de fronteras Schengen).* Recuperado en agosto de 2017 de https://www.boe.es/doue/2016/077/L00001-00052.pdf

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Mujeres emprendedoras entre los siglos XVI y XIX

El Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad coeditan esta monografía en la que se presenta una semblanza de mujeres emprendedoras que, superando las dificultades impuestas por la estructura social y la regulación jurídica de su época, consiguieron ejercer una labor activa en la producción de bienes y servicios. A lo largo de once capítulos, algunos dedicados a figuras concretas y otros centrados en grupos profesionales como impresoras o bodegueras, se brinda un recorrido por la vida y logros de una serie de mujeres de distintas épocas que se integraron en sectores de actividad en los que apenas se contaba con ellas, tales como el refino de petróleo, la banca, la avicultura o la dirección de compañías teatrales. Se trata no solo de reivindicar la participación femenina en el progreso socioeconómico, sino también de rendir homenaje al espíritu emprendedor de tantas mujeres que dejaron su huella en la historia a pesar de quedar olvidadas.

Número de páginas: 158
Precio papel: 5,00 €
Pdf: 3,00 €
(IVA incluido)

Librería virtual y venta www.mineco.gob.es
distribucionpublicaciones@mineco.es
Pº de la Castellana, 162. 28046 Madrid.
Telf. 91 603.79.97/93

Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė*

CUATRO OLAS MIGRATORIAS EN LA ECONOMÍA LITUANA MODERNA: RAZONES Y CONSECUENCIAS EN BASE AL ANÁLISIS *PUSH-PULL*

*Debido a la disminución de la tasa de natalidad y el aumento de la emigración, la población de Lituania cayó de 3.500.000 a 2.800.000 en el período de 1990 a 2015. Este trabajo analiza las razones y consecuencias de cuatro olas de emigración en la economía de un país europeo como Lituania. Para ello, en este artículo se realizó un estudio empírico a 4.010 emigrantes lituanos entre octubre de 2016 y enero de 2017. Los resultados revelaron los principales factores de empuje y atracción (*push-pull*) que provocaron una emigración masiva que no ha parado de crecer. Se presenta un análisis estadístico de los factores económicos y no económicos que motivan la migración en Lituania, y se realiza una comparación con otros países de la UE. Factores económicos como el bajo nivel de salarios destacan como factores primarios y de importancia creciente durante todas las olas de emigración de la Lituania contemporánea. Una emigración que se debe principalmente a factores de empuje (*push*) que han supuesto el envejecimiento de la población y la pérdida de empleados cualificados, lo que a largo plazo tendrá importantes efectos sobre la productividad del trabajo, reduciendo el desarrollo económico total del país.*

Palabras clave: *factores* push-pull*, situación demográfica, factores económicos de la emigración, salarios y emigración.*
Clasificación JEL: *F02, F22, F36, J61.*

1. Introducción

Lituania ha pasado de un sistema bajo el régimen socialista soviético a ser una economía integrada en la Unión Europea, lo que ha implicado cambios socioeconómicos profundos en poco más de 25 años. En este sentido, y dado su pequeño tamaño, este país resulta excelente para analizar los flujos migratorios que en países del mismo entorno, como es el caso de España, se han producido de forma similar, pero han llevado más tiempo.

Históricamente, se cuentan cuatro períodos de emigración en Lituania. El primer período comenzó a fines del Siglo XIX y continuó hasta la Primera Guerra

* Universidad Tecnológica de Kaunas (Kaunas University of Technology), Lituania.

Mundial, y fundamentalmente consistió en una migración económica de mano de obra no cualificada hacia Estados Unidos. Así, el 53 por 100 de los lituanos que emigraron a Estados Unidos en 1899-1914 no sabían leer (XXI Amžius, 2001). Es más, la mayoría de esos emigrantes tenía planes para ganar dinero y regresar a su hogar, sin embargo, solo aproximadamente el 20 por 100 de esos migrantes volvieron a Lituania (Kumpikaitė-Valiūnienė y Žičkutė, 2016).

El segundo período de emigración se produjo en el período 1920-1940 y estuvo relacionado con los problemas económicos del país. Los países de destino se encontraban principalmente en América del Sur, aunque también en América del Norte. Y dos tercios de esos migrantes fueron a Sudamérica.

La tercera ola migratoria fue motivada por cuestiones políticas relacionadas con la ocupación soviética en 1940 y la Segunda Guerra Mundial (1941-1944). Lituania perdió más de 132.000 ciudadanos, que fueron deportados a Siberia durante las represiones de Stalin en 1941 y 1945-1952. Debido a estas represiones y la Segunda Guerra Mundial, muchos solicitaron asilo en otros países europeos, y con el paso del tiempo, o se quedaron allí o volvieron a emigrar hacia América del Norte, del Sur y Australia.

El cuarto período de emigración se asocia con los problemas económicos después de la independencia de la URSS en 1990. Todo este período de la independencia también podría subdividirse en cuatro olas migratorias modernas, que, aunque documentadas, aún no han sido investigadas desde la perspectiva de las teorías migratorias y económicas (Science Newsline, 2017). Por ello, este trabajo se centra en el análisis de estas cuatro olas de emigración modernas, llevando a cabo un análisis de los factores de empuje-atracción, *push-pull,* de la Lituania moderna.

Según Zimmermann (1996), Europa experimentó períodos de migración motivados por factores de atracción que resultaron económicamente beneficiosos, «pero también motivados por factores de empuje, que limitan las capacidades institucionales y fomentan la inestabilidad del empleo y de la economía» (Mihi-Ramírez *et al.,* 2016, 326).

Al revisar el caso de los nuevos países que ingresaron en la UE en 2004 y también posteriormente, no parece estar claro cuáles son las motivaciones y los efectos de los nuevos flujos migratorios. Por lo tanto, la pregunta de investigación de este artículo, de acuerdo con el trabajo de Zimmermann (1996), se formularía: ¿Lituania, como nuevo país miembro de la UE, está enfrentando una migración de empuje o de atracción?

Este artículo contribuye al campo de los estudios sobre migración, llenando el vacío existente en la investigación sobre los factores económicos y no económicos de empuje y atracción de la emigración de los nuevos países de la UE durante diferentes períodos, mediante el ejemplo de Lituania.

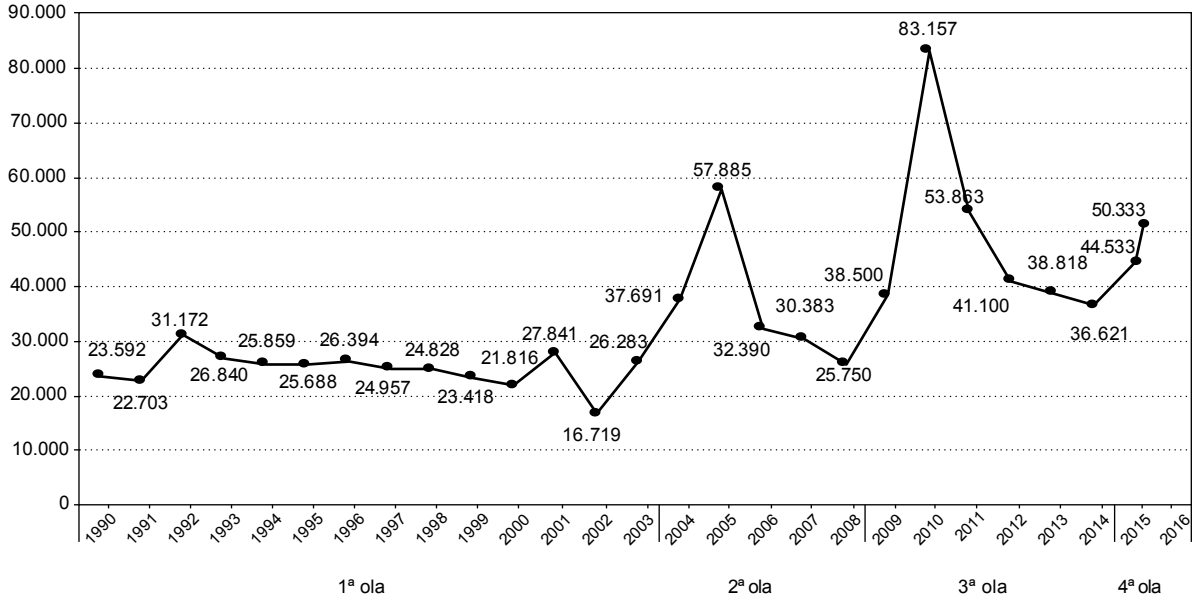
El estudio se organiza de la siguiente manera: en primer lugar, presenta las cuatro olas de emigración modernas destacadas en base a los datos estadísticos y el análisis de los eventos político-económicos en Lituania. A continuación, se analizan las consecuencias positivas y negativas de esta emigración en Lituania. En tercer lugar se muestran y discuten los hallazgos de las razones de la emigración, incluyendo los resultados del estudio empírico sobre los factores *push-pull.* Asimismo, en base a estos resultados se realiza un análisis comparativo de los factores de la economía lituana en el contexto de la UE. Finalmente, en las conclusiones se presentan las implicaciones prácticas y las limitaciones del estudio.

2. Las cuatro olas de emigración en la Lituania moderna, 1991-2017

Hasta 1990, mientras Lituania estaba bajo la ocupación soviética, las fronteras permanecían cerradas y la migración era casi imposible. Sin embargo, cuando Lituania obtuvo su independencia en 1990, se abrieron las fronteras y comenzó la movilidad de los ciudadanos. La migración neta se volvió negativa desde esos años en Lituania y así continúa hasta hoy día.

GRÁFICO 1

TASAS DE EMIGRACIÓN INTERNACIONAL EN LITUANIA, 1990-2016



FUENTE: Elaborado por el autor de acuerdo con los datos de la Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

Los datos estadísticos muestran que una sexta parte de la población emigró de Lituania en la última década. Así, oficialmente, casi 150.000 ciudadanos emigraron en los últimos diez años y alrededor de 670.000 personas salieron de Lituania durante 1990-2011 en un país cuya población no llega a los 3.000.000 de habitantes. Sin embargo, la emigración no registrada oficialmente es aún mayor, puesto que alrededor de la mitad de los emigrantes no declaran su salida del país. En este sentido, Rakauskienė y Ranceva (2013) mostraron que solo el 55 por 100 de los emigrantes declararon su migración después de 1990.

En base a los cambios de las tasas de emigración (Statistics Lithuania, 2016) el período de los últimos 27 años se divide en cuatro fases, comenzando desde 1990 (KTU, 2017; Science Newsline, 2017). Consideramos a estas cuatro fases las cuatro olas de la emigración de la Lituania moderna (Gráfico 1) y en los subapartados siguientes se explican las principales razones de la emigración durante estas etapas:

— La migración después de la independencia, 1990-2003.

— La migración después de ingresar en la UE, desde mayo de 2004 a 2008.

— La migración después de unirse a la zona Schengen y durante la crisis económica, 2009-2014.

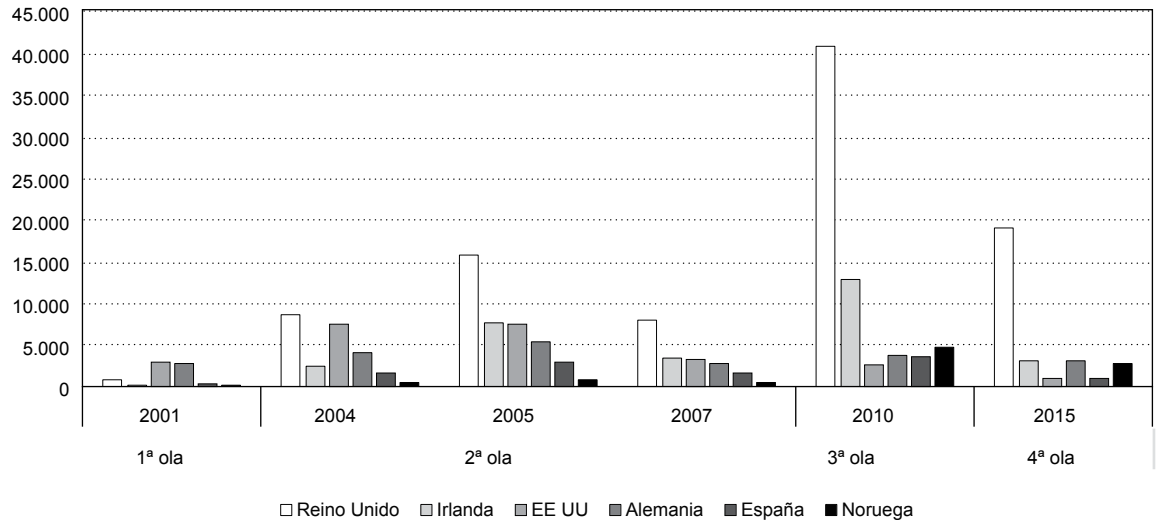
— La migración después de unirse a la zona euro, 2015 hasta la actualidad.

Primera ola migratoria en la moderna Lituania, 1990-2003

La comunidad judía fue una de las primeras que dejó el país, retornando a Israel a medida que alcanzaban la posibilidad de moverse libremente. Asimismo, los oficiales del ejército soviético y sus familiares residentes en

GRÁFICO 2

EMIGRACIÓN DE LITUANIA POR SUS PAÍSES DE DESTINO



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

Lituania se repatriaron a Rusia y otras repúblicas soviéticas. En cuanto a los lituanos, ellos comenzaron a emigrar en 1992 y 1993 cuando tuvieron que hacer frente a los desafíos del mercado laboral relacionados con la entrada a la nueva economía libre. La economía planificada durante la ocupación soviética, con pleno empleo (oficialmente la tasa de desempleo era del 0 por 100), llegó al colapso, muchas empresas cerraron y la tasa de desempleo comenzó a crecer (Stankunas *et al.*, 2006), así el desempleo alcanzó el 14 por 100 en 1994 y el 17,1 por 100 en 1995 (el cálculo oficial de este indicador comenzó en 1994 (Sipavičienė y Stankūnienė, 2013). Por lo tanto, las personas fueron «empujadas» a emigrar. Cuando los ciudadanos se ven influenciados por las transformaciones políticas, económicas, sociales y culturales comienzan a migrar tomando como estrategia el sobrevivir (Kaminski, 2014). Por otra parte, la población lituana también comenzó a vivir el crecimiento de la desigualdad. Los hallazgos de Hesli y Miller (1993) muestran cómo los lituanos en esa época sentían los cambios como negativos durante el período de transición y que podían empeorar en el futuro en comparación con la situación existente. Estos resultados también se han encontrado en trabajos posteriores como el de Cao y Zhao (2010). Además, los ciudadanos lituanos solían ir al extranjero para comprar bienes y revenderlos después en Lituania. Este tipo de migración era una estrategia comercial.

En esta primera oleada de la emigración lituana, EE UU fue el país de destino más atractivo en ese período (Gráfico 2). Alemania y Reino Unido, a pesar de los problemas con el idioma y de desarrollo económico que tenían en aquel momento, también fueron países atractivos para emigrar. España brindaba la posibilidad de trabajar en el sector agrícola en la recolección de frutas y verduras, y por eso fue el cuarto país más atractivo para los emigrantes lituanos durante la primera oleada de emigración. Cabe mencionar que la emigración no autorizada por los países de destino predominó durante 1990-2003.

La segunda ola de emigración en 2004-2008

La segunda gran ola migratoria comenzó cuando Lituania se unió a la Unión Europea en mayo de 2004. Incluso la mayoría de los países miembros más antiguos aún tenían mercados laborales cerrados para los nuevos miembros, pero, aún con todo, era más fácil conseguir empleos y entrar legalmente en los países de la UE, lo que llevó a una mayor movilidad de los lituanos hacia la UE. Alrededor de 16.000 emigraron anualmente de Lituania durante 2004-2009. La situación económica no era buena en Lituania en 2004, y el alto nivel de desempleo y la migración llevaron a una fuerte reducción en la productividad de las empresas, con lo que la recesión se agravó hasta 2006 (Stankunas *et al*., 2006).

Reino Unido (Gráfico 2) se convirtió en el destino principal para los emigrantes lituanos debido a cuestiones como las leyes migratorias favorables, la distancia y los menores costes (en comparación con viajar a destinos más lejanos como los países americanos). Estados Unidos perdió un poco su popularidad y cayó a la segunda posición. Irlanda fue el tercer destino principal, Alemania se convirtió en el cuarto y España el quinto. Trabajadores lituanos cualificados y no cualificados, así como también las mafias, abandonaron Lituania durante ese período. La estrategia de «supervivencia» (Kaminski, 2014) se transformó en una estrategia para garantizar el sustento de la jubilación, una mejor educación y un mejor empleo. El año 2005 constituye un máximo en la emigración: 57.885 ciudadanos abandonaron el país ese año (Gráfico 1). La emigración comenzó a disminuir desde 2006, cuando el bienestar aumentó en Lituania. Esta situación continuó durante tres años hasta 2009, cuando la crisis económica llegó también a Lituania, comenzando la tercera ola de emigración.

La tercera ola migratoria, 2009-2014

La crisis económica influyó en el desequilibrio salarial y nuevamente provocó el aumento de la emigración en Lituania. En este período el nivel de desempleo aumentó y los trabajadores volvieron a ver la emigración como una estrategia de supervivencia. Además, Lituania se unió a la zona Schengen en 2008, lo que abrió las fronteras a muchos países europeos. Estos dos factores fueron la razón principal del comienzo de la tercera ola de la emigración. La tercera ola migratoria es reconocida por las enormes tasas de emigración (Gráfico 1). Las tasas de emigración declarada también aumentaron durante este período. El máximo nivel de emigración llegó en 2010, cuando 83.000 lituanos salieron del país. Sin embargo, esta cifra estaba relacionada con una nueva ley para que todos los residentes permanentes del país pagasen un seguro de salud obligatorio. Por lo tanto, muchas personas que no registraron su salida inicialmente lo hicieron en 2010.

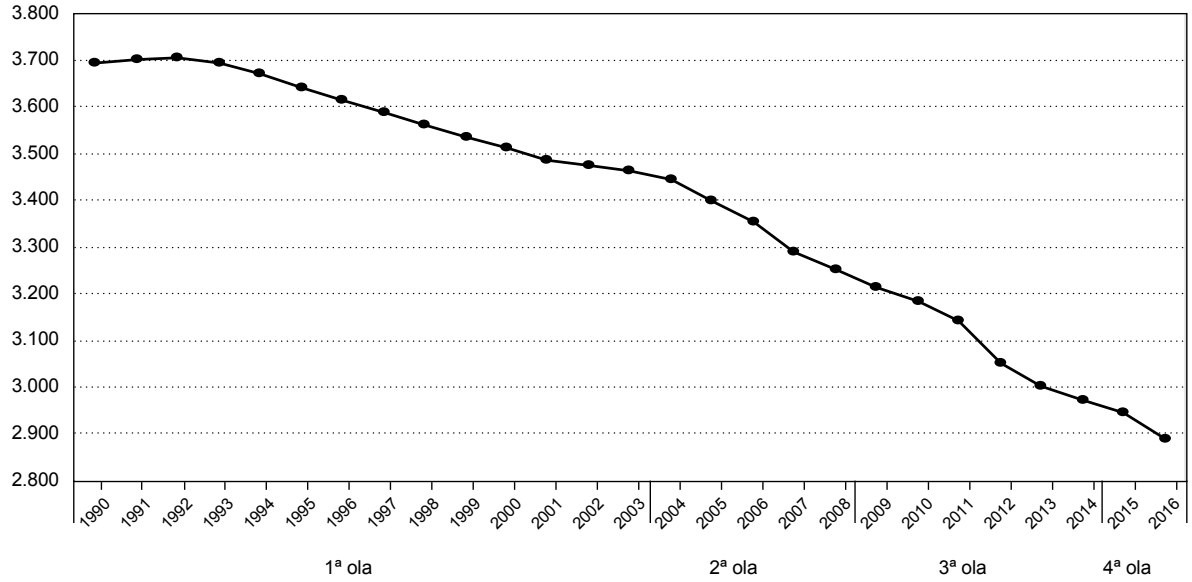
En cuanto a los países de destino (Gráfico 2), Reino Unido mantuvo su posición de liderazgo como país de destino. En el mismo período, Irlanda tomó el número dos, Alemania el tres y un nuevo país de destino, Noruega, pasó al puesto número cuatro. Estados Unidos se mantuvo en el quinto lugar y España disminuyó hasta la sexta posición. Las tasas de emigración comenzaron a disminuir desde 2012. Según Pridemore *et al.* (2007), después de la adopción de nuevas medidas económicas se redujeron los desequilibrios socioeconómicos, con lo que la emigración, de acuerdo con la teoría clásica, debería disminuir. Así, los datos estadísticos sobre migraciones de 2012-2014 parecen confirmar que Lituania finalmente conseguía esto.

La cuarta ola migratoria desde 2015

Sin embargo, al observar las tasas de migración de 2015 (Gráfico 1) vemos una situación diferente, ya que 44.533 ciudadanos emigraron de Lituania en 2015. Fueron casi 10.000 más que en 2014 (36.621 ciudadanos en 2014). Además, el flujo migratorio aumentó y llegó a 50.333 ciudadanos en 2016. Por tanto, la percepción de bienestar en Lituania parece que aún no es lo suficientemente buena para sus ciudadanos. Esta situación

GRÁFICO 3

CAMBIOS DEL NÚMERO DE CIUDADANOS DE LITUANIA DURANTE 1990-2016
(En miles)



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

podría explicarse porque Lituania se unió a la eurozona desde el 1 de enero de 2015. Como consecuencia, los precios de los bienes y servicios aumentaron mucho, pero los salarios casi no cambiaron, y la productividad disminuyó notablemente. Por lo tanto, la emigración como «estrategia de supervivencia» permaneció en Lituania y comenzó la cuarta ola de la emigración. Esto se corresponde con la teoría circular de la causalidad acumulativa, según la cual los países de origen y los países receptores contribuyen a perpetuar la dinámica de la migración (De Haas, 2010.) La emigración en Lituania prosigue en 2017 y perdura el impacto negativo para Lituania, tal como se analiza en el siguiente apartado.

3. Consecuencias de la emigración en Lituania

Diferentes estudios (como por ejemplo, Oguz, 2011; Fratesi y Riggi, 2007) han profundizado sobre las oportunidades y amenazas que supone la migración en diferentes entornos, analizándolas en el contexto del país de acogida o del país de origen. Básicamente, en estos trabajos se destacan los efectos negativos. Sin embargo, un estudio de Adams y Page (2005) en 71 países en desarrollo mostró que tanto la migración internacional como las remesas reducen significativamente el nivel, la profundidad y la gravedad de la pobreza. Este apartado presenta los aspectos negativos y positivos de la migración en el contexto de Lituania.

Aspectos negativos de la emigración en Lituania

La población de Lituania lleva disminuyendo todos los años a partir de 1990 (Gráfico 3). La baja tasa de natalidad y la emigración son las principales razones de esto. El número de ciudadanos cayó casi 1.000.000 en los últimos 25 años.

CUADRO 1

VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE HABITANTES EN LAS DIEZ PRINCIPALES CIUDADES DE LITUANIA, 2006 Y 2015

Ciudades	2006	2015	Variación
Vilnius	530.732	531.910	1.178
Kaunas	348.506	301.357	-47.149
Klaipeda	178.380	156.141	-22.239
Siauliai	122.236	104.569	-17.667
Panevezys	109.901	95.202	-14.699
Alytus	67.443	55.614	-11.829
Marijampole	45.268	38.345	-6.923
Mazeikiai	40.035	35.634	-4.401
Jonava	33.450	29.031	-4.419
Utena	31.700	28.015	-3.685

FUENTE: Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

Las estadísticas oficiales (Statistical Office of Lithuania, 2016) muestran cómo el número de habitantes en Lituania es el que más disminuye en comparación con todos los miembros de la UE en la última década. Las estimaciones de la población de Lituania muestran que esta disminuirá en un 14 por 100 para 2030. Además, la Comisión Europea (2015) también confirmó en un estudio que el número de ciudadanos de Lituania disminuirá, en este caso, en un 38 por 100, pasando la población de este país a ser de 1.800.000 habitantes hacia 2060 (frente a los cerca de 3.000.000 actuales).

Igualmente, casi todas las ciudades principales tienen pérdidas de población (Cuadro 1). Teniendo en cuenta por ejemplo que, al igual que la mayoría de ciudades de Lituania, en 2015 la quinta ciudad lituana más grande, Panevezys, tenía un tamaño de unos 95.000 habitantes (cerca de 15.000 menos que en 2006), esto permite afirmar que, en promedio, Lituania está perdiendo el equivalente a una ciudad de tamaño medio por año.

Otro aspecto de la emigración que puede observarse en la situación demográfica y social de Lituania es la pérdida de población joven. Según Rakauskienė y Ranceva (2013), casi uno de cada seis residentes de entre 20 y 40 años partió de Lituania durante la última década. El Gráfico 4 presenta los datos estadísticos de la emigración por grupos de edad en Lituania. Alrededor de la mitad de todos los emigrantes son jóvenes de entre 20 y 34 años, que deberían ser el principal recurso laboral de Lituania. El siguiente gran grupo tiene una edad mayor, 40-59, y podríamos decir que se trata también de población en edad de trabajar, antes de la jubilación.

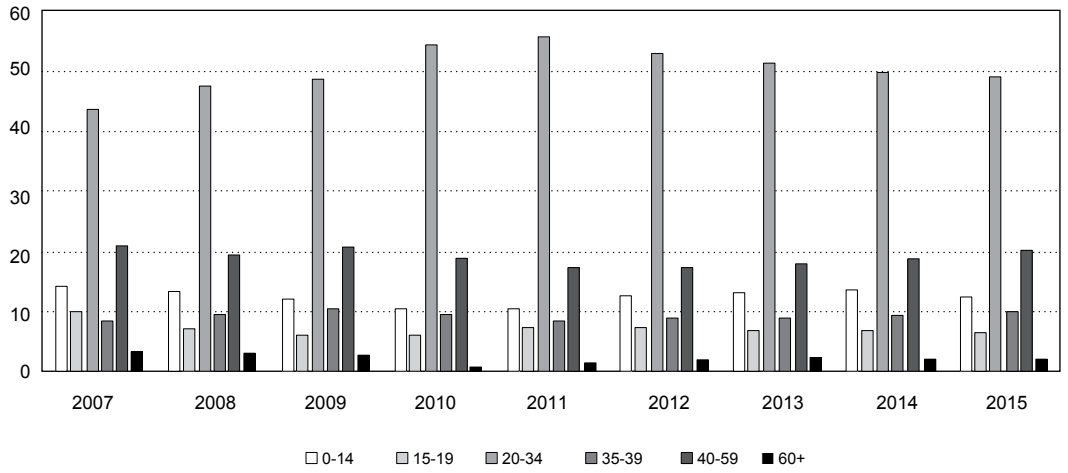
Debido a la emigración, Lituania pierde muchos ciudadanos jóvenes en edad de trabajar. Alrededor del 73 por 100 de todos los emigrantes se encuentran en el grupo de edad de 15 a 44. Este grupo de edad supone el 38,7 por 100 de la población activa lituana, lo que también repercute negativamente en la productividad de las empresas del país. En comparación, solo alrededor del 1,4 por 100 de los emigrantes tienen 65 años o más.

Al respecto, en el Gráfico 5 se observa el crecimiento de la productividad por hora trabajada, que mide cómo de eficiente es el factor trabajo[1] cuando se combina con otros factores de producción y se utiliza en el proceso de producción. En este gráfico se puede observar que el crecimiento de la productividad laboral de Lituania, en principio mayor que la media de la UE28 y de España, se acompaña de una progresiva caída de la productividad hasta situarse por debajo de estos países, lo que es motivado principalmente por la pérdida de población mencionada en las distintas olas emigratorias (que como hemos indicado en el caso de Lituania es especialmente acusada en el caso de población joven y cualificada), así como por el aumento

[1] El factor trabajo se define como el total de horas trabajadas de todas las personas dedicadas a la producción.

GRÁFICO 4

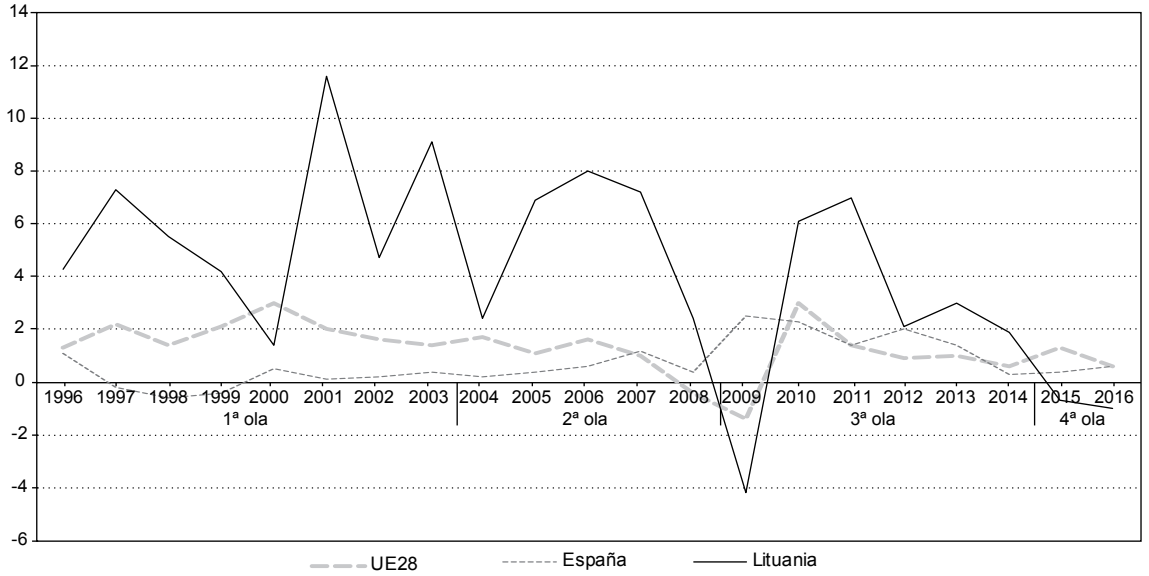
EMIGRANTES POR GRUPO DE EDAD EN PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMIGRANTES



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

GRÁFICO 5

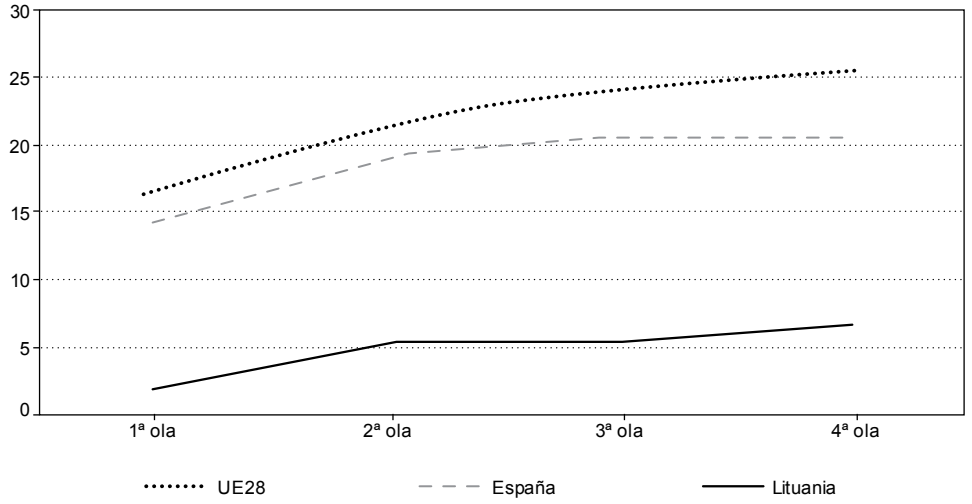
VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD POR HORA TRABAJADA EN LAS CUATRO OLAS MIGRATORIAS: UE28, ESPAÑA Y LITUANIA, 1996-2016 (En %)



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania y EUROSTAT, 2016.

GRÁFICO 6

CRECIMIENTO DE LOS COSTES LABORALES EN LAS CUATRO OLAS MIGRATORIAS UE28, ESPAÑA Y LITUANIA, 1996-2016 (En %)



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania y EUROSTAT, 2016.

de los costes laborales, donde influye también la cada vez mayor escasez de mano de obra (Gráfico 6).

Este aumento de los costes en Lituania sigue siendo mucho menor en comparación con la media de los países de la UE o, por ejemplo, de España; sin embargo la caída de la productividad es mucho más acusada en Lituania, hasta situarse a niveles inferiores que en el resto de países analizados, lo que de nuevo hace pensar en la emigración como un factor de peso en la pérdida de productividad de este país.

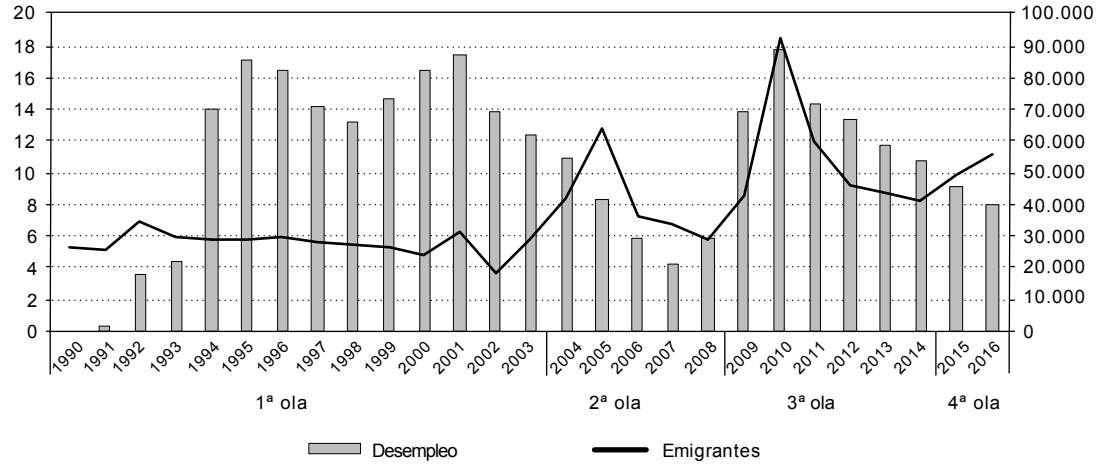
Aspectos positivos de la emigración en Lituania

Además de los citados aspectos negativos de la emigración, también es posible ver algunos puntos positivos. Así, los altos flujos de emigración durante las crisis redujeron la tasa de desempleo en Lituania, aunque como mencionan Sipavičienė y Stankūnienė (2013, 58), puede que la «salida de ciudadanos» ayudara a reducir el desempleo, pero el país también perdió un segmento importante de su fuerza de trabajo (Gráfico 7). Esta situación también tiene un impacto negativo en el mercado lituano, dado que ahora son muchas las empresas que se enfrentan a la falta de empleados cualificados. Tal escasez de mano de obra también tiene una influencia negativa en la recuperación económica, en la productividad y en un mayor desarrollo. Así, para satisfacer su demanda laboral el país necesitará, a su vez, nuevos empleados provenientes del exterior.

No obstante, también podría destacarse un aspecto más positivo de la emigración. Las remesas de los emigrantes fueron de alrededor de 1.237,62 millones de euros, lo que supone un 3,32 por 100 del PIB del país en 2015. La mayoría de estas remesas son empleadas por sus perceptores en los gastos de vivienda y consumo. Sin embargo, ayudaron a mantener los salarios bajos y supusieron una ayuda económica ante la falta de ingresos debida a la pérdida de empleos durante la crisis económica.

GRÁFICO 7

NIVEL DE DESEMPLEO Y FLUJOS DE LA EMIGRACIÓN EN LITUANIA, 1990-2016



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania, 2016.

También se pueden mencionar otros ejemplos positivos. Algunas empresas internacionales, como Euromonitor International, llegaron a Lituania por influencia de sus empleados, emigrantes de Lituania. En este ejemplo, la empresa contrató a más de 100 empleados con un salario superior al promedio en el mercado lituano, lo que también supone un efecto positivo para el desarrollo económico de Lituania.

4. Análisis empírico de los factores que impulsan la emigración en Lituania

Antecedentes del estudio empírico

La teoría *push-pull* de Ravenstein (1889) desarrollada posteriormente hasta la actualidad en diversas investigaciones como las de Mazzarol y Soutar (2002) y King (2012) es la teoría migratoria más aceptada hoy día. Esta teoría se basa en la idea de que los factores de empuje (*push*) son todas aquellas circunstancias que alientan a las personas a emigrar y los factores de atracción (*pull*) incluyen las razones que atraen a las personas al país de destino. El Cuadro 2 recoge los principales factores *push-pull* que se han ido incorporando a lo largo de los años en diversas investigaciones.

No obstante, esta teoría también presenta críticas. Por ejemplo, De Haas (2010) señaló que los determinantes particulares de la migración *push-pull* son meramente especulativos.

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con Zimmermann (1996) y Mihi-Ramírez *et al.* (2016), los países podrían ejercer distintos roles de empuje o de atracción. Zimmerman (1996) señaló que los países europeos solían ser valorados con mayores factores de atracción. Sin embargo, la situación cambió cuando nuevos países se incorporaron a la UE desde 2004. Por tanto, al utilizar una muestra de un período de 27 años, esto nos permite también determinar los cambios en los factores *push-pull* en los países de destino a lo largo del tiempo, tomando como ejemplo los emigrantes de Lituania.

Kumpikaitė-Valiūnienė y Žičkutė (2017), tras analizar más de 20 teorías migratorias diferentes, señalaron los factores económicos y no económicos de empuje y

CUADRO 2

FACTORES DE EMPUJE Y ATRACCIÓN UTILIZADOS EN EL ESTUDIO

Factores de empuje (*push*)	Factores de atracción (*pull*)
Económicos ● Salarios demasiado bajos ● Diferencias salariales e inequidad ● Bajo nivel de desarrollo económico de Lituania ● Política de precios de los productos ● Situación de desempleo ● Nivel de desempleo, muy bajas oportunidades de empleo ● No hay suficientes lugares de trabajo nuevos ● Sistema impositivo y su importancia en el presupuesto familiar ● Condiciones económicas personales ● Condiciones sociales	Económicos ● Mejores oportunidades de encontrar un trabajo ● Menor coste de la vida ● Mayores ingresos ● Menos impuestos
No económicos ● Oferta de estudios y sistema educativo ● Falta de centros culturales, museos, actividades de ocio ● Nivel del sistema sanitario ● Condiciones ambientales ● Razones familiares ● Corrupción política en Lituania ● Discriminación y actitudes de intolerancia ● Intención de ampliar la cultura y religión ● Deseo de cambio	No económicos ● Un gran número de lituanos en ese país ● Familiares en ese país ● La distancia a ese país ● Idioma ● Posibilidad de autodesarrollo ● Estabilidad política ● Mejor clima ● Mejores sistemas sanitarios ● Mayor tolerancia ● Prestigio del país de destino ● Mayores posibilidades de autorrealización

FUENTE: KUMPIKAITĖ-VALIŪNIENĖ y ŽIČKUTĖ (2017).

atracción reflejados en el Cuadro 2, y que fueron utilizados para este estudio. Al poder contar con una cantidad tan grande de factores se puede llegar a determinar qué factores económicos o no económicos son los más importantes en el caso analizado y responder a si los factores de atracción y empuje son meras especulaciones, como mencionaba De Haas (2010), y también permite conocer cómo estos factores *push-pull* fueron cambiando en Lituania a partir de 1990.

Muestra y recolección de datos

Para recolectar datos sobre los emigrantes lituanos en el extranjero se recurrió al contacto con las comunidades lituanas de diferentes países, solicitando la difusión de una encuesta. Además, se realizó un cuestionario en línea publicado en diversas redes sociales. Tomando en cuenta los datos oficiales de la emigración (Gráfico 1), y de acuerdo con las recomendaciones de SurveyMonkey (herramienta para la creación de cuestionarios en línea) se estimó la emigración oficial (población objetivo) para cada ola de emigración (Cuadro 3), donde el tamaño de la población es *N*, el nivel de confianza (en %) es *z* y el margen de error (en %) es *e*.

Un total de 4.140 encuestados participaron en el cuestionario en línea entre el 24 de octubre de 2016 y el 29 de enero de 2017. El cuestionario se hospedó en la plataforma de investigación de Lituania, llamada *Apklausa.lt*, que es similar a *SurveyMonkey.com.* El 78,9 por 100 de los encuestados eran mujeres, porcentaje que, según las estadísticas oficiales, es similar durante las cuatro olas de emigración. El 47,8 por

CUADRO 3

INFORMACIÓN GENERAL DE LA MUESTRA

Criterios	1991-2003	2004-2008	2009-2014	2015-	Total
Muestra					
Emigración oficial (tamaño poblaciones, N)	321.827	210.382	292.059	94.866	919.134
Tamaño de la muestra, cuando e=5, z=95%	384	383	384	383	1.534
Tamaño de la muestra, cuando e=5, z=99%	665	664	665	662	2.659
Datos recogidos	458	758	2.113	811	4.140
País					
Reino Unido	65	242	768	238	1.313
Alemania	47	26	181	68	322
Noruega	39	109	408	136	692
Irlanda	42	125	81	28	276
Bélgica	7	23	51	15	96
Dinamarca	17	44	126	57	244
España	30	20	28	17	95
Holanda	2	6	53	19	80
Suecia	18	25	96	50	189
Otros	191	138	321	183	833
Edad					
Hasta 24	2	15	324	311	652
25-34	44	363	1.179	330	1.916
35-44	259	268	399	112	1.038
45-54	100	94	180	54	428
55 o más	53	18	31	4	106
Total	458	758	2.113	811	4.140
Genero					
Mujer	350	533	1.612	606	3.101
Hombre	107	225	501	205	1.039
Educación					
Menor a secundaria	10	32	63	25	128
Secundaria	58	108	310	145	621
Formación profesional	66	165	336	120	687
Superior	334	455	1.404	521	2.704

FUENTE: Elaboración propia.

100 de los encuestados eran del grupo de edad entre 25 y 34 años. El 63,8 por 100 de los encuestados tenía educación superior. Los encuestados viven en más de 30 países diferentes. Sin embargo, la mayoría de ellos provenía de los principales países de destino: Reino Unido (30,3 por 100), Noruega (18,2 por 100), Alemania (8,6 por 100) e Irlanda (7,8 por 100). El porcentaje de encuestados de otros países fue menor.

El análisis estadístico se realizó con IBM SPSS Statistics 23. Se midieron los porcentajes y el análisis de tablas cruzadas para estudiar los factores de empuje y atracción de las olas de emigración.

Factores *push* de las cuatro olas de emigración

Según los resultados de tabulación cruzada de los factores de empuje (Cuadro 4), se observa que los salarios demasiado bajos son el factor más importante en las cuatro olas de emigración. Además, el porcentaje de encuestados que seleccionaron este factor

CUADRO 4

RESULTADOS EMPÍRICOS DE LOS FACTORES DE EMPUJE *(PUSH)* DURANTE LAS CUATRO OLAS DE EMIGRACIÓN (En %)

Grupos de factores	1991-2003	2004-2008	2009-2014	2015-	Total
Factores *push* económicos					
Salarios demasiado bajos	38,9	47,6	55,4	67,4	54,5
Diferencias salariales e inequidad	28,2	29,7	35,8	41,3	34,7
Bajo nivel de desarrollo económico de Lituania	23,4	19,1	20,1	24,8	20,9
Política de precios de los productos	23,7	28,8	34,9	43,2	34,2
Situación de desempleo	7,6	5,9	8,7	7,3	7,8
Nivel de desempleo, muy bajas oportunidades de empleo	18,5	13,7	18,8	18,0	17,2
No hay suficientes lugares de trabajo nuevos	10,9	8,3	11,5	14,1	10,9
Sistema impositivo y su importancia en el presupuesto familiar	18,4	19,1	20,7	23,6	20,7
Condiciones económicas personales	23,7	36,0	38,9	41,8	38,2
Condiciones sociales	12,9	14,1	17,8	16,3	16,4
Factores *push* no económicos					
Oferta de estudios y sistema educativo	10,4	12,3	18,7	19,1	16,6
Falta de centros culturales, museos, actividades de ocio	5,0	1,5	2,3	1,6	2,1
Nivel del sistema de salud	7,8	6,5	6,1	7,3	6,6
Condiciones ambientales	12,3	6,1	6,4	6,9	6,8
Razones familiares	21,0	18,6	19,6	18,9	19,2
Corrupción política en Lituania	6,1	5,5	7,1	6,7	6,8
Discriminación y actitudes de intolerancia	6,1	5,5	7,1	6,7	6,8
Intención de ampliar la cultura y religión	3,0	1,1	1,3	1,2	1,3
Deseo de cambio	15,4	15,2	16,6	22,8	17,8

FUENTE: Elaboración propia.

creció durante cada una de estas olas. Así, el 55,4 por 100 de los encuestados seleccionó este factor en el período 2009-2014 y el 67,4 por 100 eligió este factor después de 2015. Las condiciones de vida personal están mayormente conectadas con las posibilidades monetarias de la vida y fueron seleccionadas como el segundo factor más importante. Su importancia creció durante cada período. Las diferencias salariales y la política de precios son otros factores económicos importantes, que influyeron en que las personas abandonaran Lituania. Además, la situación con la importancia de estos factores es la misma que con los factores antes mencionados: aumentó durante cada ola de emigración y el porcentaje total fue seleccionado por más del 30 por 100 de los encuestados.

Analizando los principales factores de empuje no económicos, los motivos familiares (seleccionados por el 19,2 por 100 de los encuestados) y el deseo de cambio (seleccionados por el 17,6 por 100 de los encuestados) son los más importantes. La importancia del deseo de cambio creció durante todo el período analizado y fue importante para el 22,8 por 100 de los encuestados, que abandonaron el país durante 2015 o más adelante. Una situación similar se da con la evaluación del sistema de educación y la oferta de estudios, que es el tercer factor de impulso no económico más importante.

CUADRO 5

RESULTADOS EMPÍRICOS DE LOS FACTORES DE ATRACCIÓN (*PULL*) DURANTE LAS CUATRO OLAS DE EMIGRACIÓN (En %)

Grupo de factores	1991-2003	2004-2008	2009-2014	2015-	Total
Factores *pull* económicos					
Mejores oportunidades de encontrar un trabajo	22,7	27,8	33,2	32,6	31,3
Menor coste de la vida	8,4	10,7	10,5	12,8	10,8
Mayores ingresos	33,7	47,2	55,4	59,9	53,0
Menos impuestos	7,5	7,4	6,2	8,5	7,0
Factores *pull* no económicos					
Idioma	12,0	13,7	19,9	20,1	18,0
Un gran número de lituanos en el país de destino	7,5	2,5	2,6	5,5	3,3
Familiares en el país de destino	27,0	33,1	37,5	36,4	34,6
La distancia desde Lituania	2,7	3,6	7,1	5,7	6,0
Posibilidad de autodesarrollo	17,9	27,8	34,8	38,0	33,6
Estabilidad política	14,8	12,0	14,6	16,8	14,5
Mejor clima	11,7	7,8	7,9	11,5	9,0
Mejor sistema sanitario	13,4	9,5	11,9	8,6	10,8
Mayor tolerancia	20,8	22,7	28,9	30,1	27,6
Prestigio del país de destino	7,4	7,0	8,8	12,8	9,9
Mayores posibilidades de autorrealización	21,6	29,7	30,2	30,9	30,7

FUENTE: Elaboración propia.

Factores *pull* de las cuatro olas de emigración

Analizando los factores de atracción (*pull*) (Cuadro 5), la expectativa de mayores ingresos fue el principal factor económico que atrajo a las personas al país seleccionado. Este factor fue importante para más del 55 por 100 de los encuestados y nuevamente, una vez más, se debe mencionar que la importancia de este factor aumentó desde la independencia de Lituania. Este factor se relaciona con el mayor factor de empuje económico: los salarios demasiado bajos en Lituania.

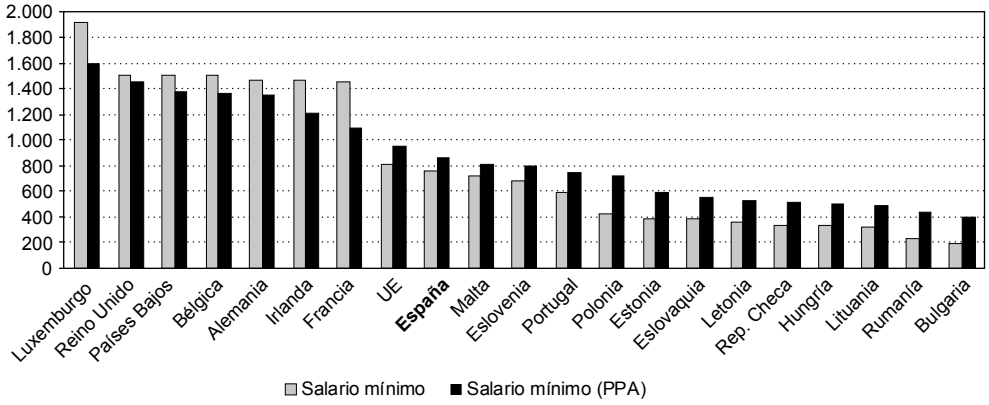
Entre los factores de atracción no económicos, los familiares que viven en ese país y la posibilidad de autodesarrollo son las razones más importantes.

Discusión de los resultados

Incluso cuando la tasa de desempleo disminuye, el índice de Gini, que mide la desigualdad, se mantiene creciente cada año en Lituania. Según el estudio de Kumpikaitė-Valiūnienė y Žičkutė (2013), para disminuir la tasa de emigración en Lituania, la tasa de desempleo debería bajar al menos al 8,5 por 100 y el nivel del coeficiente de Gini disminuir a 30 (sobre 100). Sin embargo, el índice de Gini aumentó a 33 en 2011, que es parecido al aumento que tuvieron Tanzania en 2011 y Laos en 2012 (37,9 por 100). De hecho, el índice de Gini en Lituania fue el más alto entre todos los países de la UE, seguido por Rumanía, Bulgaria, Letonia y Estonia. En ese momento, la tasa de desempleo

GRÁFICO 8

NIVEL DE SALARIOS MÍNIMOS EN EUROPA EN 2015
(En euros y en paridad de poder adquisitivo, PPA)



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania y EUROSTAT, 2016.

disminuyó del 15,4 por 100 al 9,1 por 100 en Lituania. Estos resultados podrían explicar el comienzo de la cuarta ola migratoria y la importancia de la desigualdad. Sin embargo, como Kumpikaitė-Valiūnienė y Žičkutė (2017) destacan, la emigración ha llegado a ser parte de la cultura de Lituania, ya que está profundamente arraigada en el comportamiento de las personas de este país.

Teniendo todo esto en cuenta, analizaremos estos tres factores destacados de la emigración lituana: los salarios mínimos, la paridad del poder adquisitivo y el riesgo de pobreza.

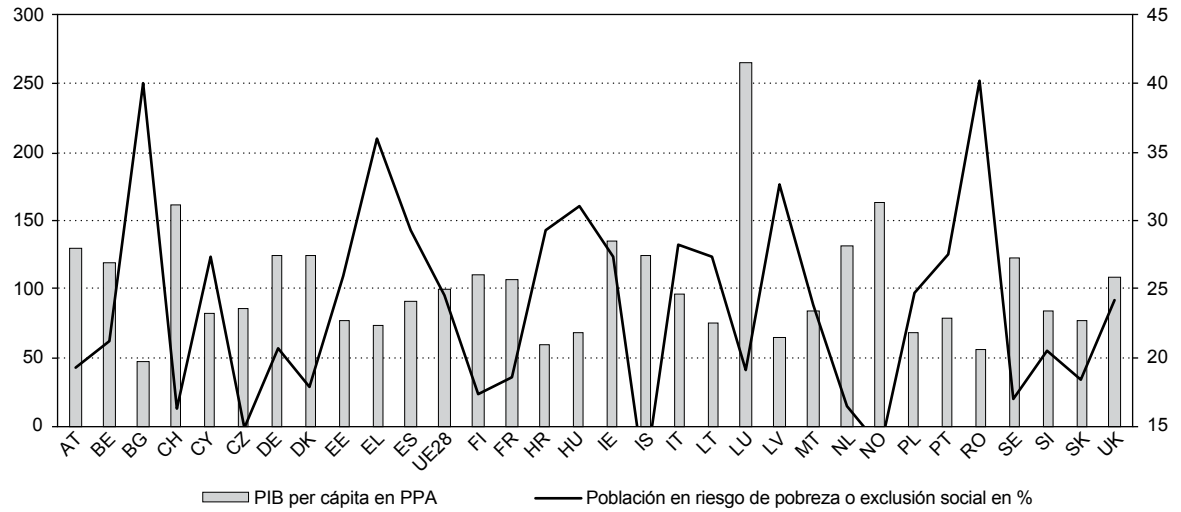
El Gráfico 8 muestra los salarios mínimos reales en euros en Europa en 2015. Lituania tiene el tercer salario mínimo más bajo de la UE. Comparando el salario mínimo de Luxemburgo (1.923 euros) frente al de Lituania (325 euros), la diferencia es superior en casi seis veces. Además, el salario mínimo lituano es el más bajo de los países bálticos y más que el de su país vecino, Polonia. Sin embargo, su poder de compra es mejor que en otros países bálticos (Letonia y Estonia). Las estadísticas de Lituania (2015) proporcionan datos de que alrededor del 19,4 por 100 de los empleados ganaron el salario mínimo en Lituania en 2014. Según Curran y Saguy (2013) la salida de emigrantes tiene una influencia positiva en el crecimiento de los salarios en el país de origen. Sin embargo, este fenómeno se observó solo en el período 2006-2008 en Lituania, pero no tiene influencia en el aumento de los salarios en el período posterior.

Asimismo, en el Gráfico 8 también se puede ver esta información en base al poder adquisitivo. Los indicadores más altos corresponden a Luxemburgo y Reino Unido. Otros países con los salarios mínimos más altos serían Holanda, Bélgica, Alemania, Irlanda y Francia. En cuanto a los países que están por debajo del salario mínimo promedio de la UE se encuentran Eslovenia, Malta, España y Lituania, entre otros. Reino Unido, Alemania e Irlanda son los tres principales países de destino para los emigrantes lituanos. Finalmente, entre los países con los salarios mínimos más bajos se encuentran Bulgaria y Rumanía.

El promedio del riesgo de pobreza o exclusión social fue del 29,5 por 100 en Europa en 2014. En

GRÁFICO 9

PERSONAS EN RIESGO DE POBREZA O EXCLUSIÓN SOCIAL Y PIB PER CÁPITA EN PPA EN EUROPA, 2014



FUENTE: Adaptado de la Oficina de Estadística de Lituania y EUROSTAT, 2016.

comparación (Gráfico 9, eje derecho) este indicador es de solo el 11,2 por 100 en Islandia, el 13,5 por 100 en Noruega y el 14,8 por 100 de los ciudadanos en la República Checa. Lituania está ligeramente por debajo del promedio de la UE. Así, el 27,3 por 100 de sus residentes viven en riesgo de pobreza, siguiendo al país vecino Polonia (24,7 por 100) y Estonia (26 por 100). Otro país vecino, Letonia, tiene alrededor del 32,7 por 100 de sus residentes en riesgo de pobreza. Este indicador y el porcentaje del PIB en PPA con respecto a la UE[2] (eje izquierdo) podrían ser la explicación de las crecientes razones de la emigración en Letonia.

5. Conclusiones

El estudio de los flujos migratorios desde la perspectiva del país emisor suele ser particularmente difícil de realizar dados los problemas para su correcta medición y la escasez de datos, por lo que resultan de gran importancia por el gran potencial que tienen para poder realizar comparaciones internacionales, especialmente si tenemos en cuenta que los flujos migratorios son cambiantes a lo largo del tiempo debido a las variaciones que se producen en los factores socioeconómicos de cada país, lo cual hace que en ocasiones actúen como factores de atracción, mientras que otras veces lo hacen como factores que empujan a emigrar.

Entre los aspectos negativos de la emigración masiva en la Lituania moderna, acontecida durante cuatro olas migratorias, se encuentran la fuga de cerebros, la pérdida de ciudadanos jóvenes, el envejecimiento de la población, la gran disminución de la población total y la consecuente pérdida de productividad derivada de una menor cantidad de trabajadores y con menor cualificación en un período de crecimiento de los costes laborales.

En cuanto a los aspectos positivos, la emigración también hizo disminuir el nivel de desempleo, lo que

[2] Se miden los valores por encima o por debajo del 100 por 100, donde la UE28 =100%.

supone un menor coste en subsidios por desempleo. Además, las remesas recibidas de los emigrantes pueden complementar la falta de ingresos derivada de la pérdida de empleo. En este caso, las remesas recibidas fueron alrededor de 1.237,62 millones de euros, esto es, un 3,32 por 100 del PIB total en Lituania en 2015.

Con todo, desafortunadamente, los aspectos positivos no compensan las consecuencias negativas de la emigración, especialmente en una perspectiva a más largo plazo.

Por todo ello resulta crucial conocer los factores que motivan la emigración. Según los resultados de la investigación realizada, la respuesta a la pregunta de investigación planteada en este artículo es que en la Lituania contemporánea (los 27 años de independencia) se puede afirmar que los factores que empujan a emigrar son más importantes que los factores de atracción de los países de destino, de ahí el valor añadido que supone un análisis desde la perspectiva del país emisor.

En este trabajo se observa también que los factores económicos son más importantes que los factores no económicos a la hora de emigrar. Cuestiones como tener los salarios y el PIB per cápita más bajos de Europa, o un aumento creciente de la desigualdad durante todo el período analizado, y también el riesgo de pobreza podrían reducirse pero no solucionarse con la emigración. Asimismo, el envejecimiento y la fuga de cerebros influyen en la pérdida de empleados cualificados, lo que a largo plazo tiene importantes efectos sobre la productividad del trabajo y, por consiguiente, acaba por disminuir el desarrollo económico total del país.

Todas estas cuestiones deben ser tenidas en consideración en el resto de países europeos, pues en un entorno económico integrado similar, y dada la perspectiva global de débil crecimiento y baja productividad, los flujos migratorios están cambiando o pueden hacerlo, lo que podría llevar a vivir consecuencias similares a las de Lituania.

Limitaciones

Este estudio fue llevado a cabo en un solo país, lo cual constituye una limitación.

La distribución desigual por género también debe destacarse como limitación, ya que, aunque la realidad es que más del 70 por 100 de las emigrantes son mujeres en este caso, incluso con una muestra tan grande puede que la opinión de los hombres no esté bien representada.

Implicaciones prácticas

El estudio podría ser utilizado en el análisis de otras economías de reciente incorporación a la UE, pero también sirve para hacer comparaciones con los países de mayor antigüedad. La comparación entre diferentes países permite comprender las motivaciones de la emigración, tales como los factores de empuje y atracción, en diferentes contextos y en diferentes períodos de tiempo.

Asimismo, este trabajo puede servir para los responsables de las políticas migratorias y económicas al identificar los principales factores de atracción y empuje de la emigración en Lituania, lo cual puede servir en el diseño de políticas más efectivas. En este sentido, hay que tener muy en cuenta los factores económicos, puesto que son los factores más influyentes durante todo el período analizado, y su importancia aumentó durante las cuatro olas de emigración analizadas.

Además, está claro que la actual situación económica de Lituania y de otros países de la UE sigue presionando a los ciudadanos de estos países a emigrar. Por ello, en los próximos años se van a tener que seguir tomando decisiones importantes con los factores señalados en este estudio, como las relacionadas con el crecimiento de los salarios, de la productividad, del sistema tributario, para poder disminuir la desigualdad, las tasas de pobreza e impulsar el crecimiento económico.

Referencias bibliográficas

[1] ADAMS, R.H. y PAGE, J. (2005). «Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries?» *World Development*, vol. 33, nº 10, pp. 1.645-1.669.

[2] CAO, L. y ZHAO, R. (2010). «Social Change and Anomie: A Cross-National Study», *Social Forces*, vol. 88, nº 3, pp. 1.209.

[3] COMISIÓN EUROPEA (2015). «The 2015 Ageing Report. Economic and Budgetary Projections for the 28 EU Member States (2013-2060)». *European Economy*, nº 3.

[4] CURRAN, S.R. y SAGUY, A.C. (2013). «Migration and Cultural Change: A Role for Gender and Social Networks?» *Journal of International Women's Studies*, vol. 2, nº 3, pp. 54-77.

[5] DE HAAS, H. (2010). «Migration and Development: A Theoretical Perspective». *International Migration Review*, vol. 44, pp. 227–264.

[6] FRATESI, U. y RIGGI, M.R. (2007). «Does Migration Reduce Regional Disparities? The Role of Skill-selective Flows». *Review of Urban & Regional Development Studies*, vol. 19, nº 1, pp. 78–102.

[7] HESLI, V.L. y MILLER, A.H. (1993). «The Gender Base of Institutional Support in Lithuania, Ukraine, and Russia», *Europe-Asia Studies*, vol. 45, nº 3, pp. 505-532.

[8] KAMINSKI, K. (2014), «The Consequence of Freedom: A Sociological Analysis of the Suicide Epidemic in Lithuania», *Honors Theses, Paper* 2.490.

[9] KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS. (2017). *Ketvirtoji emigracijos banga. Kaltas euras?* KTU. Recuperado 16 de marzo de 2017 de *https://2017.ktu.edu/lt/ekonomikos-ir-verslo-fakultetas/naujiena/kas-vis-dar-skatina-begti-lietuvos-0*

[10] KING, R. (2012). «Theories and Typologies of Migration: An Overview and a Primer». *Willy Brandt Working Papers in International Migration and Ethnic Relations,* vol 3, nº 12, pp. 1-48. Malmö University.

[11] KUMPIKAITĖ-VALIŪNIENĖ, V. y ŽIČKUTĖ, I. (2013). «Regression Analysis of Economic Factors Influencing Emigration Rate in Lithuania». En *Procedia Social and Behavioral Sciences*: *Logos Universality Mentality Education Novelty*. LUMEN, 2013, vol. 92, pp. 457-461. Iasi, Rumanía, 10-13 abril, Elsevier, Amsterdam.

[12] KUMPIKAITĖ-VALIŪNIENĖ, V. y ŽIČKUTĖ, I. (2016). «The New Immigration Wave: Is Lithuania Ready to Open its Heart?». En *International Migration*: *Politics, Policies and Practices*, pp. 47-84. Nova Science Publishers, Inc.

[13] KUMPIKAITĖ-VALIŪNIENĖ, V. y ŽIČKUTĖ, I. (2017). «Emigration After the Socialist Regime in Lithuania: Why the West is Still the Best?» *Baltic Journal of Management,* vol. 12, nº 1, pp. 86-110.

[14] LEE, E. (1966). «A Theory of Migration». *Demography,* vol. 3, nº 1, pp. 47-57.

[15] MAZZAROL, T. y SOUTAR, G.N. (2002). «Push-pull Factors Influencing International Student Destination Choice». *International Journal of Educational Management*, vol. 16, nº 2, pp. 82-90.

[16] MIHI-RAMÍREZ, A.; CUENCA-GARCÍA, E. y MIRANDA-MARTEL, M.J. (2016). «Is there a Causality Between Emigration and other Mobility Factors? A Panel VAR Models Approach for Baltic and Scandinavian Countries». *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, vol. 27, nº 3, pp. 325-333.

[17] OGUZ, O. (2011). «The Impact of Turkish Labour Migration on the Human Resources in the European Union». *Procedia Social and Behavioral Sciences*, vol. 24, pp. 696–715.

[18] PRIDEMORE, W.A.; CHAMLIN, M.B. y COCHRAN, J.K. (2007). «An Interrupted Time-Series Analysis of Durkheim's Social Deregulation Thesis: The Case of the Russian Federation», *Justice Quarterly*, vol. 24, nº 2, pp. 271-290.

[19] RAKAUSKIENĖ, O.G. y RANCEVA, O. (2013). «Threat of Emigration for the Socio-economic Development of Lithuania», *Business, Management & Education* / Verslas, Vadyba ir Studijos, vol. 11, nº 1, pp. 77-95.

[20] SCIENCE NEWSLINE (2017). «Most Lithuanians Still Emigrate for Economic Reasons». Recuperado 27 de marzo de 2017, de *http://www.sciencenewsline.com/news/2017032705570014.html?page=zoom*

[21] SIPAVIČIENĖ, A. y STANKŪNIENĖ, V. (2013). «The Social and Economic Impact of Emigration on Lithuania», en *OECD Coping with Emigration in Baltic and East European Countries*, OECD Publishing. *http://dx.doi.org/10.1787/9789264204928-6-en*

[22] STANKUNAS, M.; KALEDIENE, R.; STARKUVIENE, S. y KAPUSTINSKIENE, V. (2006). «Duration of Unemployment and Depression: A Cross-sectional Survey in Lithuania», *BMC Public Health*, vol. 6, nº 174, pp. 1-9.

[23] STATISTICAL OFFICE OF THE EUROPEAN UNION EUROSTAT (2015). «Demography and Migration», recuperado 16 de marzo de 2017 *http://ec.europa.eu/eurostat/data/database*

[24] STATISTICAL OFFICE OF THE EUROPEAN UNION EUROSTAT (2015). «Monthly Minimum Wages - Bi-annual Data», recuperado 16 de marzo de 2017 *http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do*

[25] STATISTICS OF LITHUANIA (2016). «Net International Migration, Emigrants, Immigrants», recuperado 16 de marzo de 2017 de *http://osp.stat.gov.lt/en/statistiniu-rodikliu-analize1*

[26] SURVEYMONKEY (2016). «Sample Size Calculator». Recuperado 15 de septiembre de 2016 de *https://www.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/*

[27] XXI AMŽIUS (2001). «Emigracijos bangos». Recuperado 27 de marzo de 2017 de *http://www.xxiamzius.lt/archyvas/xxiamzius/20011114/istving_01.html*

[28] ZIMMERMANN, K. F. (1996). «European Migration: Push and Pull». *International Regional Science Review*, vol. 19, nº 1 y 2, pp. 95–128.

Carlos Poblete*
Vesna Mandakovic*

EL ROL DE LA INMIGRACIÓN Y LAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO EN EL EMPRENDIMIENTO INNOVADOR: EL CASO DE CHILE

La relación entre inmigración y emprendimiento ha sido estudiada principalmente en economías desarrolladas, sin embargo, como fenómeno es cada vez más común en los países emergentes como Chile. Este estudio analiza el vínculo entre las expectativas de crecimiento, la inmigración y el desarrollo de emprendimiento innovador. Usando una muestra de más de 6.800 individuos se ha identificado que la probabilidad de desarrollar emprendimientos innovadores es significativamente mayor cuando se es inmigrante y se tienen altas expectativas de crecimiento. Estos resultados ponen de relieve las características que pueden estar asociadas con el tipo de estrategias elegidas por los emprendedores sobre sus negocios.

Palabras clave: *emprendimiento, empresa emergente, innovación, migraciones.*
Clasificación JEL: *J15, L26.*

1. Introducción

El vínculo entre migraciones y emprendimiento ha sido abordado en la literatura básicamente desde la perspectiva de los países desarrollados. Casos emblemáticos como el de Silicon Valley, donde más de un 16 por 100 de los emprendimientos tecnológicos exitosos que se desarrollaron fueron por equipos liderados fundamentalmente por extranjeros, que atrajeron la atención sobre el emprendimiento y las migraciones (Saxenian, 1999; Hart y Acs, 2011). La evidencia internacional señala que en países desarrollados los inmigrantes tienen una mayor incidencia en el porcentaje de trabajadores por cuenta propia. En Estados Unidos los inmigrantes representan una parte importante de la fuerza trabajadora independiente (Kochhar, 2015) y poseen altas tasas relativas de tenencia de negocios en distintos sectores (Saxenian, 1999; Stephan y Levin, 2001; Wadhwa *et al.,* 2007, 2008; Monti *et al*., 2007; Hart y Acs, 2011). Por otra parte, los extranjeros no solo tienen una mayor presencia en el mercado emprendedor, sino que

* Universidad del Desarrollo. Santiago de Chile.

además sus negocios reportan un mejor desempeño (Hart y Acs, 2011; Stephan y Levin, 2001; Neville *et al*., 2014).

Existe menos información sobre los emprendedores inmigrantes en países emergentes como Chile, donde el fenómeno es más reciente. De hecho, en los últimos diez años se ha experimentado una fuerte alza en el flujo de inmigrantes. Según el Departamento de Extranjería y Migración (2015), en Chile la población migrante ha pasado de representar un 0,8 por 100 de la población total en 1992 a un 2,3 por 100 en 2014, lo que suma cerca de 411.000 inmigrantes. Aun cuando el porcentaje de la población extranjera sobre el total nacional es menor que en el caso de países de larga tradición migratoria (aproximadamente un 11,3 por 100), Chile ha más que triplicado el *stock* de personas inmigrantes entre 1990 y 2015, lo que hace que el fenómeno migratorio se haya transformado en un desafío desde el punto de vista de las políticas públicas.

Chile es un país receptor de flujos migratorios provenientes principalmente de países vecinos, quienes pueden aspirar a una mejor calidad de vida que en sus países de origen, además de seguridad y estabilidad institucional. Considerando que el emprendimiento es una herramienta de integración al mercado laboral, es relevante analizar la calidad y el tipo de actividades emprendedoras que se están realizando.

En el contexto de una economía en desarrollo, la incorporación de innovación en la creación de nuevos negocios es una señal de emprendimientos de mayor impacto. Dado que la innovación es clave para el crecimiento y el desarrollo de las pequeñas empresas, puede esperarse que la innovación esté positivamente relacionada con la ambición del crecimiento (Terjesen y Szerb, 2008). Según Verhuel y Van Mil (2011), esto no solo es cierto para la innovación de productos, sino también para la innovación de procesos (el uso de una nueva tecnología para producir el producto/servicio).

En este estudio trataremos de analizar las características de los nuevos negocios que desarrollan los inmigrantes, específicamente qué tipo de empresas crean. Para esto hemos definido los negocios en función de si éstos innovan o no. Usando la metodología de Koellinger (2008), se clasificaron los emprendimientos en innovadores o imitadores a partir de tres criterios: novedad para los clientes, intensidad de la competencia directa y la utilización de tecnología. Utilizamos los datos recolectados en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2016, que encuesta a más de 6.800 individuos mayores de 18 años y estimamos la probabilidad de desarrollar un emprendimiento innovador en función del estatus de inmigrante y las expectativas de crecimiento.

El artículo se organiza de la siguiente manera. El apartado 2 introduce el marco teórico en el que se presenta una revisión de la literatura, primeramente, dando una breve reseña del ecosistema emprendedor en Chile, y luego en torno a la relación entre la innovación y la inmigración, y las expectativas de crecimiento. En el apartado 3 se presenta la metodología y descripción de las variables. El apartado 4 se centra en los resultados obtenidos, y en el último apartado presentamos las implicaciones y conclusiones del estudio.

2. Marco teórico

Ecosistema de emprendimiento en Chile

Las oportunidades que ofrece el mercado laboral del país de destino, son una de las razones que inciden en la decisión de emigrar de los individuos. Una de las alternativas laborales es realizar una actividad emprendedora y desarrollar sus propios negocios. Al respecto, algunos estudios señalan las robustas condiciones de contexto para emprender en Chile, posicionándolo en un lugar de vanguardia entre los países de la región, e incluso también a un nivel más global (Mandakovic y Serey, 2017).

Chile ha realizado esfuerzos en los últimos diez años por generar un ecosistema que fomente el emprendimiento y la innovación, buscando atraer a emprendedores de alto impacto desde distintos lugares del mundo con programas como Start-up Chile. Recientemente se creó un programa denominado Visa-Tech, el cual consiste en facilitar el otorgamiento de visas de capital humano avanzado en áreas de servicios tecnológicos, tanto para la contratación de trabajadores dependientes como para la creación de empresas en esta área. Este permiso se enfoca en aquellas empresas y organizaciones asociadas al Ministerio de Economía; lo particular de este programa es que las solicitudes de visas deben ser resueltas en un plazo de 15 días, lo que facilita el inicio de actividades de las personas solicitantes.

Inmigración e innovación

En términos generales, diversas razones sugieren que existe una relación positiva entre la inmigración y la innovación (Hunt *et al.,* 2010; Ozgen *et al.,* 2011; Kerr, 2013). Por ejemplo, diversos estudios sugieren que la inmigración tiene el potencial de cambiar la composición demográfica y de habilidad de la fuerza de trabajo, de manera que pueda promover actividades innovadoras. Específicamente, Ozgen *et al*. (2011) sugieren que la inmigración contribuye al desarrollo de las ciudades a través de las aglomeraciones, las cuales a su vez benefician la innovación y el crecimiento (Audretch, 1998; Gordon y McCann, 2005; Kerr, 2010). Esto se daría porque estos cambios generados por la inmigración incentivan a las empresas a ubicarse en zonas aglomeradas, y de esta manera responder eficientemente frente a los rápidos avances en las tecnologías que reducen drásticamente los ciclos de vida del producto, aumentando el ritmo de evolución de los productos y servicios.

Un segundo factor está relacionado con el hecho de que una afluencia de inmigrantes también puede representar una amplia gama de ocupaciones, generando un proceso de autoselección de los inmigrantes en términos de habilidades, capacidades, riesgo y espíritu emprendedor, que podría influir positivamente en la innovación (Poot, 2008). Esto mejora tanto las habilidades disponibles como las necesidades laborales, reduciendo los costes de transacción, ya que la heterogeneidad en la disponibilidad de competencias en el mercado de trabajo permite disminuir el coste de búsqueda de ciertas habilidades específicas. Por ejemplo, la economía local puede beneficiarse de un flujo de inmigrantes altamente cualificados, como en el caso de la llegada de investigadores extranjeros, que puede considerarse un factor innovador clave (Chellaraj *et al*., 2005).

Los inmigrantes pueden traer diferentes tipos de conocimiento de los disponibles en la población local. Este vínculo estaría dado por las ideas que se transmiten entre las personas con diferentes conjuntos de información, y la innovación como un producto del conocimiento (Maré *et al*., 2010). Los inmigrantes pueden de esta forma aumentar la diversidad de conocimientos en un área específica y, a través de interacciones con las personas locales, contribuir a la innovación (Alesina y La Ferrara, 2005).

Finalmente, un tercer factor está dado porque la diversidad no solo se aplica en términos ocupacionales, sino también en la diversidad cultural. Al respecto, la evidencia (por ejemplo Jacobs, 1961, 1969) sugiere que las ciudades más innovadoras y prósperas se caracterizan por una gran diversidad étnica y cultural. Bajo esta perspectiva, la inmigración impulsaría la generación de economías más complejas, eficientes y dinámicas, incentivando a las nuevas empresas al desarrollo de comportamientos más innovadores para capturar esta diversidad. Al respecto, Stuen *et al.* (2012) destacan que la mano de obra extranjera es un importante insumo para la producción de nuevas ideas y productos. La inmigración es por lo tanto un motor del crecimiento y la competitividad, por lo que la política de inmigración está intrínsecamente ligada a la política de innovación.

Innovación y expectativas de crecimiento

La literatura en emprendimiento ha explorado ampliamente las relaciones complejas entre la innovación y el desempeño de la empresa (Kalleberg y Leicht, 1991; Greve y Taylor, 2000; Klomp y Van Leeuwen, 2001), los procesos de creación de empresas y el conocimiento de la empresa y los trabajadores (Dewar y Dutton, 1986; Amason *et al*., 2006). La innovación se considera no solo como un ingrediente esencial del éxito financiero de los nuevos negocios (Ireland y Webb, 2007; Baron y Tang, 2011), sino también como uno de los factores clave del crecimiento de las pequeñas empresas (Heunks, 1998; Rauch y Frese, 2007; Rosenbusch *et al*., 2011). Por ejemplo, Stuart (2000) indica que la capacidad de innovar, adoptar nuevas tecnologías y aplicarlas a las condiciones locales es crucial para aumentar la productividad de las pequeñas y medianas empresas. En términos comparativos, se ha observado que las innovaciones radicales tienen un impacto grande y positivo en los beneficios de la empresa, mientras que las innovaciones incrementales tienen un impacto positivo en los ingresos, pero no necesariamente aportan mucho en los beneficios (Kim y Mauborgne,1997). Sin embargo, los riesgos y la incertidumbre en el desarrollo de una innovación tan radical son también mayores y, por su naturaleza global, la innovación radical no es tan común como otros tipos de innovación (Kim y Mauborgne,1997).

Con independencia de las características específicas de la innovación, inherentemente, una empresa que desarrolla innovación tendrá que tomar decisiones y crear sus propios mercados al tiempo que se enfrenta a una limitada disponibilidad de información, una alta incertidumbre y riesgos. Es por eso que el coste que implica innovar está justificado por una mayor ambición de los emprendedores con sus negocios (Aghion *et al*., 2001). Así, el nivel de innovación de una empresa no solo está a menudo relacionado con el tamaño de ésta, sino también con las expectativas de crecimiento (Stam y Wennberg, 2009). De hecho, Gundry y Welsch (2001) encuentran que los empresarios orientados al crecimiento son más propensos a seguir el cambio tecnológico que otros empresarios.

La innovación es uno de los instrumentos fundamentales de las estrategias de crecimiento para entrar en nuevos mercados (Gunday *et al*., 2011). Las innovaciones proporcionan a las empresas una orientación estratégica para superar los problemas que encuentran mientras se esfuerzan por lograr una ventaja competitiva sostenible (Drucker, 1985; Kuratko *et al.,* 2005). Al innovar se obtienen ventajas competitivas y potencialmente una mayor participación en el mercado, contribuyendo indirectamente también a una mejor y más sostenible reputación. Gunday *et al.* (2011) señalan que una de las principales razones de innovar es precisamente el deseo de las empresas de obtener un mayor rendimiento empresarial y una mayor ventaja competitiva.

3. Metodología

Muestra

Usamos como principal fuente de información los datos del Global Entrepreneurship Monitor correspondiente al año 2016. Los datos recogidos entre la población adulta se utilizan para producir indicadores que miden la actividad emprendedora, las actitudes y las aspiraciones de los individuos. El informe de ese año en particular incluye un módulo especial sobre emprendimiento transnacional (Amorós *et al.,* 2016), por lo que fue posible establecer el lugar de nacimiento de los individuos encuestados, además de los indicadores habituales de la encuesta. El GEM en Chile tiene la particularidad de que es representativo a nivel regional, lo que permite usar condiciones de contexto de cada una de las regiones en las que se genera actividad emprendedora. Se trabajó con una muestra de más de 6.800 individuos mayores de 18 años.

Adicionalmente, con la finalidad de describir el contexto en el que se desarrolla la actividad emprendedora

de los individuos, se utilizaron dos fuentes adicionales de información: del Departamento de Extranjería y Migraciones (DEM) y del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Variable dependiente, independiente, controles

Lo que intentamos explicar a través de este estudio es la probabilidad de que un individuo sea un emprendedor «innovador». La definición de un emprendedor innovador proviene del trabajo realizado por Koellinger (2008). Koellinger también usa el GEM para construir la variable dependiente. Particularmente hay tres preguntas asociadas a innovación en procesos (usos de nuevas tecnologías) y producto (pocos competidores o novedad del producto para consumidores). En este caso la definición de la variable dependiente es un indicador binario que toma el valor uno si el emprendedor es innovador, y cero en caso contrario (*Innov*).

La principal variable independiente es el estatus de migrante que declara el individuo encuestado. Si el individuo nació fuera de Chile es considerado un migrante y por lo tanto la variable tomará el valor uno, en tanto que si el individuo nació en Chile la variable tomará el valor cero *(Inmigrante).*

La segunda variable dependiente de interés es la que refleja las expectativas de crecimiento en términos del número de empleados que pretende tener el emprendedor. Esta variable tomará el valor uno si el individuo declara que espera en los próximos cinco años un crecimiento del número de empleados superior a diez y de más del 50 por 100 en su cifra de negocios. Se considera como un indicador de la proporción de nuevos negocios con un alto potencial esperado de crecimiento (*AltExpCrec*).

Además, se controló por diversas características de los emprendedores, denotadas por Z_j en la Ecuación 1. Esas variables de control son: la edad, si es mujer, educación universitaria, desempleado, capital social, capacidad de reconocer oportunidades, autoeficacia, temor al fracaso y si es un exportador. También se utilizan controles a nivel regional, tomando en consideración la heterogeneidad de la actividad empresarial en Chile, denotadas por Z_j en la Ecuación 1. Esas variables son: la participación del producto interno de la región *j* sobre el producto interno bruto del país (porcentaje de participación en el PIB) y el porcentaje de la población inmigrante en la región *j* sobre el total de los habitantes de la región (porcentaje de población inmigrante). En el Cuadro 1 se presentan las estadísticas descriptivas de todas las variables anteriormente expuestas.

Modelo empírico

Dado que tenemos dos niveles de análisis, el primer nivel son las características y percepciones de los individuos y el segundo nivel corresponde a características de la región, utilizamos un modelo jerárquico o multinivel (Rabe-Hesketh y Skrondal, 2006; Aguinis *et al*., 2013). Autio *et al*. (2013) sugieren utilizar estos modelos de multinivel ya que se obtienen estimaciones más precisas, especialmente al usar los datos del GEM, donde la decisión de emprender no depende únicamente de las características y atributos de los individuos, sino también del contexto en el que se encuentren. El modelo a estimar es el que se presenta en la siguiente ecuación:

$$Pr(Innov_{ij}=1)=\beta_0+\beta_1\ Inmigrante_i+\beta_2 AltasExpCrec_j +\beta_{(3\text{-}12)}\ Controles_indiv_i+\beta_{(13\text{-}14)}\ Controles_region_j+\mu_{ij}+\varepsilon_j \quad [1]$$

Donde la obtención de una estimación positiva y significativa de β_1 implica que los inmigrantes tienen una mayor probabilidad de ser emprendedores innovadores que los individuos locales.

4. Resultados

El Cuadro 2 presenta los coeficientes de correlación parcial de las variables que utilizamos en la estimación.

CUADRO 1

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Variable	Obs.	Media	Desv. estándar	Min	Max
Innov	6.884	0,12	0,324	0	1
Mujer	6.884	0,49	0,500	0	1
Edad	6.884	43,55	16,191	18	90
Educación universitaria	6.884	0,30	0,459	0	1
Desempleado	6.884	0,10	0,301	0	1
Inmigrante	6.884	0,02	0,150	0	1
Capital social	6.884	0,42	0,494	0	1
Capacidad de reconocer oportunidades	6.884	0,47	0,499	0	1
Autoeficacia	6.884	0,64	0,480	0	1
Temor al fracaso	6.884	0,31	0,461	0	1
Exportador	6.884	0,04	0,186	0	1
Altas expectativas de crecimiento	6.884	0,06	0,241	0	1
% población inmigrante	6.884	2,23	1,871	0,5	7,4
% participación en el PIB	6.884	9,34	13,767	0,5	42,1

FUENTE: Elaboración propia.

Pero sí observamos que la variable *Innov* tiene una correlación positiva con la condición de inmigrante y positiva también con la variable que mide las altas expectativas de crecimiento de los emprendedores.

El Cuadro 3 presenta los resultados de las estimaciones correspondientes a la Ecuación 1. Las primeras cuatro columnas tienen las estimaciones realizadas con una regresión logística, en las que paulatinamente se fueron incorporando los controles a nivel individual, regional y las variables independientes. Se observa estabilidad en los coeficientes, lo que habla de la robustez del modelo presentado. La columna cinco presenta el modelo que se estima con el multinivel, que utilizamos dado que observamos que efectivamente la varianza entre las regiones era distinta de cero, lo que significa que además de la constante compartida por todas las regiones hay un efecto aleatorio asociado a cada región. Esto lo testeamos estimando el modelo solo con los efectos regionales, donde la hipótesis nula era que la varianza entre regiones era distinta de cero[1].

Los resultados indican que variables relacionadas con las percepciones del emprendedor, como la capacidad de reconocer oportunidades, creencia de poseer conocimientos y habilidades para emprender (autoeficacia), así también como la presencia de capital social, juegan un rol importante en influenciar el desarrollo de emprendimientos innovadores. De igual manera, es posible evidenciar una relación positiva entre la generación de emprendimientos e innovaciones con el apuntar a mercados internacionales.

Por otra parte, y controlando por factores que habitualmente se ha visto que inciden en la probabilidad de que un individuo se declare un emprendedor innovador, la condición de inmigrante aumenta la probabilidad del emprender innovador. El coeficiente resulta

[1] *The test statistic is chibar2(01) = 29,57 Prob >=chibar2=0,0000.*

CUADRO 2

CORRELACIÓN PARCIAL

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Innov	1													
2	Inmigrante	0,0542	1												
3	Mujer	-0,0485	0,0065	1											
4	Edad	-0,1165	-0,0515	0,0297											
5	Educación universitaria	-0,0047	0,013	-0,0692	0,0043	1									
6	Desempleado	-0,0565	-0,0385	0,173	-0,0521	-0,1054	1								
7	Capital social	0,1214	0,0179	-0,0476	-0,0955	0,1206	-0,0832	1							
8	Cap. reconocer oportunidades	0,0695	0,0413	-0,0404	-0,0944	-0,0372	-0,0303	0,0828	1						
9	Autoeficacia	0,1704	0,0324	-0,114	-0,0252	0,0726	-0,0664	0,2162	0,0799	1					
10	Temor al fracaso	-0,0754	-0,0176	0,0519	0,0817	0,0186	0,017	-0,0677	-0,1171	-0,1867	1				
11	Exportador	0,2011	0,0539	-0,046	-0,0466	0,0089	-0,0232	0,0718	0,0512	0,1011	-0,0552	1			
12	Alta exp. crecimiento	0,2778	0,0171	-0,1218	-0,0719	0,0491	-0,0499	0,1002	0,0516	0,1337	-0,0761	0,2134	1		
13	% población inmigrante	0,0516	0,1057	-0,0017	0,0111	0,0095	-0,0087	-0,0084	0,0023	0,0154	-0,0173	0,055	0,0325	1	
14	% participación en PIB	-0,0409	0,0244	0,017	0,0183	0,0587	0,0093	-0,0467	-0,0095	-0,0719	0,0108	-0,0167	0,0052	0,2854	1

FUENTE: Elaboración propia.

positivo y significativo *(β=0,431, p<0,1).* También de manera consistente con la literatura encontramos que los individuos con mayor probabilidad de ser innovadores presentan altas expectativas de crecimiento *(β=1,631, p<0,01)* y tienden a crear empresas que nacen con una visión internacional *(β=1,231, p<0,01)*. En el caso de un mercado pequeño como el chileno, que el emprendedor apunte a mercados internacionales es también una señal del potencial de crecimiento que tiene la empresa, que hace que al enfrentarse a una mayor competencia deba implementar una estrategia de innovación en procesos y productos.

Con respecto a la edad, observamos que es más probable que el individuo sea un emprendedor innovador si es más joven, conoce a otros emprendedores y no tiene educación universitaria completa. El Gráfico 1 presenta la probabilidad estimada de que el individuo sea un emprendedor innovador en relación a la edad, diferenciando entre el estatus de inmigrante y local. Observamos claramente que existe una relación negativa entre la edad y la probabilidad de emprender de manera innovadora, y que esta probabilidad decreciente es superior en el caso de que el agente sea inmigrante. La edad promedio en la que los individuos emprenden en Chile es de 39 años; a esta edad la probabilidad del emprender innovador, si el individuo es inmigrante es de un 22 por 100 frente a un local cuya probabilidad asciende a un 9 por 100. A medida que la edad progresa, la diferencia entre locales e inmigrantes se va minimizando.

Al analizar las variables a nivel regional, observamos que una región que atrae a más población inmigrante tiene más probabilidad de escoger a emprendedores innovadores, y también se observa que un aumento en el producto interno relativo genera una disminución en la probabilidad de que los individuos generen actividades emprendedoras innovadoras.

CUADRO 3

ESTIMACIÓN DE MODELO EMPÍRICO

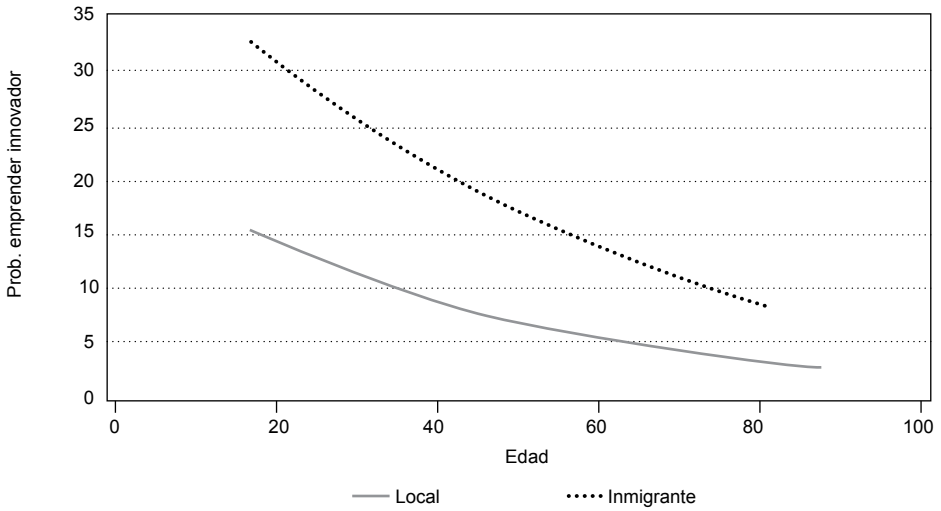
Variables	1 Logit Innovador	2 Logit Innovador	3 Logit Innovador	4 Logit Innovador	5 Multinivel Innovador
Nivel Individual					
Mujer	-0,0882	-0,0907	-0,0947	0,0485	0,0479
	(0,0795)	(0,0796)	(0,0798)	(0,0828)	(0,0831)
Edad	-0,0263***	-0,0267***	-0,0264***	-0,0251***	-0,0250***
	(0,00264)	(0,00268)	(0,00268)	(0,00291)	(0,00293)
Educación universitaria	-0,154*	-0,138	-0,137	-0,198**	-0,181**
	(0,0865)	(0,0868)	(0,0868)	(0,0898)	(0,0905)
Desempleado	-0,639***	-0,632***	-0,621***	-0,587***	-0,583***
	(0,167)	(0,167)	(0,168)	(0,169)	(0,169)
Capital social	0,450***	0,443***	0,443***	0,396***	0,396***
	(0,0803)	(0,0806)	(0,0807)	(0,0826)	(0,0829)
Capac. reconocer oportunidades	0,187**	0,189**	0,185**	0,165**	0,157*
	(0,0794)	(0,0797)	(0,0798)	(0,0816)	(0,0821)
Autoeficacia	1,208***	1,183***	1,180***	1,085***	1,076***
	(0,110)	(0,111)	(0,111)	(0,111)	(0,112)
Temor al fracaso	-0,201**	-0,197**	-0,199**	-0,149	-0,140
	(0,0944)	(0,0946)	(0,0948)	(0,0973)	(0,0976)
Exportador	1,623***	1,582***	1,571***	1,235***	1,231***
	(0,145)	(0,147)	(0,147)	(0,150)	(0,150)
Inmigrante			0,376*	0,419*	0,431**
			(0,210)	(0,215)	(0,216)
Alta expec. crecimiento				1,643***	1,631***
				(0,116)	(0,117)
Nivel Regional					
% población inmigrante		0,0761***	0,0716***	0,0668***	0,0640**
		(0,0200)	(0,0203)	(0,0201)	(0,0296)
% participación en PIB		-0,00956***	-0,00959***	-0,0114***	-0,0116**
		(0,00325)	(0,00325)	(0,00335)	(0,00560)
Constant	-2,058***	-2,117***	-2,123***	-2,270***	-2,256***
	(0,152)	(0,164)	(0,164)	(0,174)	(0,188)
Observaciones	6,884	6,884	6,884	6,884	6,884
Nº Grupos					15
Pseudo R-sq	0,1096	0,1135	0,1141	0,1513	

NOTAS : Desviaciones estándar en paréntesis; *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1)

FUENTE: Elaboración propia.

GRÁFICO 1

PROBABILIDAD ESTIMADA DEL EMPRENDER INNOVADOR
(En %)



FUENTE: Elaboración propia en base a los efectos marginales de la regresión multinivel, columna 5 del Cuadro 3.

5. Conclusiones

Basándonos en la evidencia teórica y empírica previa, este estudio relaciona el vínculo entre innovación, inmigración y expectativas de crecimiento. Para eso, hemos analizado ciertos aspectos que suelen caracterizarse con el emprendedor que desarrolla un nuevo negocio que es innovador, diferenciándolo del emprendedor que crea uno que es en base a una estrategia de imitación. Los hallazgos apoyan y ratifican los beneficios potenciales de la inmigración y específicamente su relación con el desarrollo de emprendimientos innovadores y con altas expectativas de crecimiento. Los inmigrantes son frecuentemente descritos como una fuerza laboral que provee a la economía de asentamiento de una nueva configuración en el *stock* de capital humano (Ozgen *et al*., 2011).

Usando una muestra de 6.884 emprendedores, encontramos que la condición de inmigrante aumenta la probabilidad de un negocio con características innovadoras, ya sea en sus productos/servicios o en su proceso productivo. En este sentido, las mayores tasas de emprendimientos innovadores en términos relativos pueden atribuirse a inmigrantes emprendedores, lo que es relevante en el contexto de un país emergente como Chile, que ha atraído un creciente flujo de inmigrantes de países vecinos. Al respecto, es posible argumentar que, dado que la probabilidad de desarrollar emprendimientos innovadores está vinculada a la condición de inmigrante, un país que provea de una estructura institucional atractiva para inmigrantes podría indirectamente engrosar la actividad emprendedora local y la innovación.

Por otra parte, basándonos en argumentos a favor de los beneficios de la innovación, esperábamos que los emprendedores con altas expectativas de crecer tendrían mayores probabilidades de reportar un emprendimiento innovador. Los resultados confirman que aquellos que tienen altas expectativas de crecer son más propensos a presentar innovaciones en

sus productos o procesos. Estos resultados son interesantes por diversas razones. Por un lado, nuestros resultados sugieren que los emprendedores tienden a ver en la innovación una orientación estratégica válida para poder cumplir con sus ambiciones de crecimiento (Aghion *et al*., 2001; Terjesen y Szerb, 2008; Stam y Wennberg, 2009). Si la innovación permite generar y preservar ventajas competitivas, la participación de mercado debiera aumentar sostenidamente, permitiendo el crecimiento del negocio. Sin embargo, es importante notar que las circunstancias en las que se siguen estrategias innovadoras parecen estar relacionadas con la forma en que el empresario interpreta sus aspiraciones en el negocio (Hessels *et al*., 2008). Esto puede revelar un sesgo en cómo los emprendedores dan sentido a sus percepciones del éxito a través de la innovación (Rosenbusch *et al*., 2011). Mientras que los emprendedores que tienen comparativamente menos expectativas de crecimiento reportan una menor probabilidad de innovar, el optimismo vinculado a la relación entre expectativas de crecimiento e innovación podría llevar a concluir que los emprendedores ven la innovación comparativamente mejor que imitar, en términos estratégicos, independientemente del contexto.

Nuestros resultados también proporcionan nuevas ideas sobre un debate emergente relacionado con el vínculo que hay con las características de quienes tienden a innovar. El análisis que se presenta en el Gráfico 1 sugiere que los emprendedores jóvenes, y que potencialmente tienen además menos experiencia, tendrían más probabilidades de reportar un emprendimiento innovador. Los emprendedores con más edad parecieran buscar minimizar su exposición al riesgo y reducir su incertidumbre con un negocio innovador, prefiriendo seleccionar una estrategia de imitación. Estas condiciones parecen minimizar también las expectativas que pueda haber del crecimiento del negocio. De esta forma, nuestros resultados revelan que el fomento de la inmigración, el incentivo para emprender joven y proporcionar un contexto adecuado que alimente las ambiciones de crecer son propulsores del emprendimiento innovador. Otro hallazgo relevante es que se observa que el nivel educacional no aumenta la probabilidad de desarrollar emprendimientos innovadores; la literatura muestra que mayores niveles de educación aumentan la probabilidad de emprender, pero el vínculo con los emprendimientos innovadores no es similar. Sí es relevante y positivo el capital social y la capacidad que los individuos se atribuyen para identificar oportunidades en el mercado.

Este estudio pretende establecer la relación entre la inmigración y las expectativas con el desarrollo de la innovación. La evidencia presentada en este estudio sugiere de manera concluyente que los inmigrantes y los emprendedores con grandes expectativas de crecer son más propensos a desarrollar emprendimientos innovadores en una economía emergente como la chilena, y por lo tanto un ecosistema integrado e inclusivo que permita igualdad de oportunidades para los inmigrantes puede ser un factor relevante para fomentar el emprendimiento y la innovación.

Referencias bibliográficas

[1] AGHION, P.; HARRIS, C.; HOWITT, P. y VICKERS, J. (2001). «Competition, Imitation and Growth with Step-by-step Innovation». *The Review of Economic Studies*, vol. 68, nº 3, pp. 467-492.

[2] AGUINIS, H.; GOTTFREDSON, R. K. y CULPEPPER, S. A. (2013). «Best-practice Recommendations for Estimating Cross-level Interaction Effects Using Multilevel Modeling. *Journal of Management,* vol. 39, nº 6, pp. 1.490–1.528.

[3] ALESINA, A. y LA FERRARA, E. (2005). «Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities». *Journal of Public Economics*, vol. 89, nº 5, pp. 897-931.

[4] AMASON, A. C.; SHRADER, R. C. y TOMPSON, G. H. (2006). «Newness and Novelty: Relating Top Management Team Composition to New Venture Performance». *Journal of Business Venturing*, vol. 21, nº 1, pp. 125-148.

[5] AMORÓS, J. E.; VON BLOH, J.; LEVIE, J. y STERNBERG, R. (2016). «Transnational Diaspora Entrepreneurship (TDE) Meets Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Preliminary Results of an Empirical Attempt to Measure TDE Between Countries». En *2nd International Conference on Migration and Diaspora Entrepreneurship*, p. 43.

[6] AUTIO, E.; PATHAK, S. y WENNBERG, K. (2013). «Consequences of Cultural Practices for Entrepreneurial Behaviors». *Journal of International Business Studies*, vol. 44, nº 4, pp. 334–362.

[7] BARON, R. A. y TANG, J. (2011). «The Role of Entrepreneurs in Firm-level Innovation: Joint Effects of Positive Affect, Creativity and Environmental Dynamism». *Journal of Business Venturing*, vol. 26, nº 1, pp. 49-60.

[8] CHELLARAJ, G.; MASKUS, K. E. y MATTOO, A. (2005). «The Contribution of Skilled Immigration and International Graduate Students to US Innovation». *World Bank Policy Research Working Paper,* nº 3.588.

[9] DEWAR, R. D. y DUTTON, J. E. (1986). «The Adoption of Radical and Incremental Innovations: An Empirical Analysis». *Management Science*, vol. 32, nº 11, pp. 1.422-1.433.

[10] DRUCKER, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship Practices and Principles*. AMACON.

[11] GORDON, I. R. y MCCANN, P. (2005). «Innovation, Agglomeration and Regional Development». *Journal of Economic Geography*, vol. 5, nº 5, pp. 523-543.

[12] GREVE, H. R. y TAYLOR, A. (2000). «Innovations as Catalysts for Organizational Change: Shifts in Organizational Cognition and Search». *Administrative Science Quarterly*, vol. 45, nº 1, pp. 54-80.

[13] GUNDAY, G.; ULUSOY, G.; KILIC, K. y ALPKAN, L. (2011). «Effects of Innovation Types on Firm Performance». *International Journal of Production Economics*, vol. 133, nº 2, pp. 662-676.

[14] GUNDRY, L. K. y WELSCH, H. P. (2001). «The Ambitious Entrepreneur: High Growth Strategies of Women-owned Enterprises». *Journal of Business Venturing*, vol. 16, nº 5, pp. 453-470.

[15] HART, D. M. y ACS, Z. J. (2011). «High-tech Immigrant Entrepreneurship in the United States». *Economic Development Quarterly*, vol. 25, nº 2, pp. 116-129.

[16] HESSELS, J.; VAN GELDEREN, M. y THURIK, R. (2008). «Entrepreneurial Aspirations, Motivations and their Drivers». *Small Business Economics*, vol. 31, nº 3, pp. 323-339.

[17] HEUNKS, F. J. (1998). «Innovation, Creativity and Success». *Small Business Economics*, vol. 10, nº 3, pp. 263-272.

[18] HUNT, J. y GAUTHIER-LOISELLE, M. (2010). «How Much does Immigration Boost Innovation?». *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2, nº 2, pp. 31-56.

[19] IRELAND, R. D. y WEBB, J. W. (2007). «A Multi-theoretic Perspective on Trust and Power in Strategic Supply Chains». *Journal of Operations Management*, vol. 25, nº 2, pp. 482-497.

[20] JACOBS, J. (1961). *The Death and Life of the Great American Cities*. Random House, New York. 1993. Modern Library Edition.

[21] JACOBS, J. (1969). *The Economy of Cities.* Random House, New York.

[22] KALLEBERG, A. L. y LEICHT, K. T. (1991). «Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success». *Academy of Management Journal*, vol. 1, pp. 136-161.

[23] KERR, W. R. (2010). «Breakthrough Inventions and Migrating Clusters of Innovation». *Journal of Urban Economics*, vol. 67, nº 1, pp. 46-60.

[24] KERR, W. R. (2013). *US High-skilled Immigration, Innovation and Entrepreneurship: Empirical Approaches and Evidence,* nº 19.377. National Bureau of Economic Research.

[25] KIM, W. C. y MAUBORGNE, R. (1997). *Value Innovation: The Strategic Logic of High Growth*. Harvard Business School Pub.

[26] KLOMP, L. y VAN LEEUWEN, G. (2001). «Linking Innovation and Firm Performance: A New Approach». *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, nº 3, pp. 343-364.

[27] KOCHHAR, R. (2015). *A Global Middle Class is More Promise than Reality,* nº 641. LIS Working Paper Series.

[28] KOELLINGER, P. (2008). «Why are Some Entrepreneurs More Innovative than Others?». *Small Business Economics*, vol. 31, nº 1, p. 21.

[29] KURATKO, D. F.; IRELAND, R. D.; COVIN, J. G. y HORNSBY, J. S. (2005). «A Model of Middle-Level Managers' Entrepreneurial Behavior». *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, nº 6, pp. 699-716.

[30] MANDAKOVIC, V. y SEREY, T. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte nacional de Chile 2016. Universidad del Desarrollo.* Global Entrepreneurship Research Association.

[31] MARÉ, D. C.; FABLING, R. y STILLMAN, S. (2010). «Immigration and Innovation». *Commissioned by the Economic Impacts of Immigration Research Programme of the Department of Labour.* Wellington: Department of Labour.

[32] MONTI, D. J.; SMITH-DOERR, L. y MACQUAID, J. (2007). *Immigrant Entrepreneurs in the Massachusetts Biotechnology Industry*. Boston, MA: Immigrant Learning Center.

[33] NEVILLE, F.; ORSER, B.; RIDING, A. y JUNG, O. (2014). «Do Young Firms Owned by Recent Immigrants Outperform other Young Firms?». *Journal of Business Venturing*, vol. 29, nº 1, pp. 55-71.

[34] OZGEN, C.; NIJKAMP, P. y POOT, J. (2011). «Immigration and Innovation in European Regions». *Tinbergen Institute Discussion Paper,* 2011-112/3.

[35] POOT, J. (2008). «Demographic Change and Regional Competitiveness: The Effects of Immigration and Ageing». *International Journal of Foresight and Innovation Policy*, vol. 4, nº 1-2, pp. 129-145.

[36] RABE-HESKETH, S. y SKRONDAL, A. (2006). «Multilevel Modelling of Complex Survey Data». *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, vol. 169, nº 4, pp. 805–827.

[37] RAUCH, A. y FRESE, M. (2007). «Let's put the Person Back into Entrepreneurship Research: A Meta-analysis on the Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation and Success». *European Journal of Work and Organizational Psychology*, vol. 16, nº 4, pp. 353-385.

[38] ROSENBUSCH, N.; BRINCKMANN, J. y BAUSCH, A. (2011). «Is Innovation Always Beneficial? A Meta-analysis of the Relationship Between Innovation and Performance in SMEs». *Journal of Business Venturing*, vol. 26, nº 4, pp. 441-457.

[39] SAXENIAN, A. (1999). «Silicon Valley's new Immigrant Entrepreneurs». San Francisco: Public Policy Institute of California. vol. 32, pp. 1.991-2.005.

[40] STAM, E. y WENNBERG, K. (2009). «The Roles of R&D in New Firm Growth». *Small Business Economics*, vol. 33, nº 1, pp. 77-89.

[41] STEPHAN, P. E. y LEVIN, S. G. (2001). «Exceptional Contributions to US Science by the Foreign-born and Foreign-educated». *Population Research and Policy Review*, vol. 20, nº 1, pp. 59-79.

[42] STUART, T. E. (2000). «Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-technology Industry». *Strategic Management Journal*, pp. 791-811.

[43] STUEN, E. T.; MOBARAK, A. M. y MASKUS, K. E. (2012). «Skilled Immigration and Innovation: Evidence from Enrolment Fluctuations in US Doctoral Programmes». *The Economic Journal*, vol. 122, nº 565, pp. 1.143-1.176.

[44] TERJESEN, S. y SZERB, L. (2008). «Dice Thrown from the Beginning? An Empirical Investigation of Determinants of Firm Level Growth Expectations». *Estudios de Economía*, vol. 35, nº 2.

[45] WADHWA, V.; SAXENIAN, A.; RISSING, B. A. y GEREFFI, G. (2007). «America's New Immigrant Entrepreneurs: Part I. *Duke Science, Technology and Innovation*, *Paper* nº 23. Disponible en *http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.990152*

[46] WADHWA, V.; SAXENIAN, A.; RISSING, B. A. y GEREFFI, G. (2008). «Skilled Immigration and Economic Growth». *Applied Research in Economic Development*, vol. 5, nº 4.

Thorsten Wrage*
Jesús Arteaga-Ortiz**
Jorge Riveras***

PRÁCTICAS DE RECURSOS HUMANOS DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS: UNA APROXIMACIÓN A LAS FIRMAS ALEMANAS QUE INVIERTEN EN ESPAÑA

Este artículo tiene como objetivo analizar la política de recursos humanos de las empresas extranjeras que invierten en España. A través de una encuesta enviada a 926 empresas alemanas que realizaron una inversión directa en España (con 109 respuestas válidas), se analiza la gestión del personal, motivación y recursos humanos, su desarrollo, la nacionalidad de los directivos y del resto de personal, las funciones de los expatriados, la formación y la política de contratación. Partiendo de las teorías y enfoques en los recursos humanos internacionales se ha identificado cuáles aplican los inversores alemanes en España, permitiendo definir mejor su perfil y sus prácticas. De los resultados del estudio se desprenden una serie de implicaciones, mostrándose información útil sobre las necesidades y prácticas del inversor alemán en España.

Palabras clave: *gestión de personal recursos humanos, estrategia de empleo de la empresa, migraciones, factores y actividad económica internacional.*
Clasificación JEL: *F2, M12, M54, O15.*

1. Introducción

No va a existir, tanto actualmente como en un futuro, una dirección de recursos humanos (RR HH) común para todos los países (Hoenig, 1982). Tampoco una empresa con actividades en diferentes países puede aplicar todas las prácticas de RR HH del país de origen u otros países (Macharzina y Engelhard, 1984; Niedenhoff, 1990; Brewster y Kabst, 2000). Sin embargo, los requisitos de algunas prácticas son muy parecidos. La gestión internacional de RR HH involucra los mismos elementos que la debida a un único mercado, pero cuenta con una dificultad añadida debido a la diversidad de contextos nacionales y la inclusión

* Genesis Consulting, España.
** Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.
*** Framingham State University, MA, Estados Unidos.

de diferentes categorías nacionales de trabajadores (Dowling, Festing y Engle, 2008; Stahl, Björkman y Morris, 2012).

Uno de los principales objetivos de la dirección de RR HH es seleccionar al personal necesario, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo. En comparación con la selección de personal a nivel nacional, la selección internacional es más compleja ya que han de tenerse en cuenta las condiciones laborales del país (Hoenig, 1982). Por ejemplo, en la selección de personal, la evaluación de las calificaciones de los aspirantes de los distintos países será diferente.

En general, se observa un incremento de la importancia de las investigaciones en la dirección de RR HH a nivel internacional (Stahl, Björkman y Morris, 2012) debido a la globalización de la economía y el incremento de la internacionalización de las pymes. Según Laurant (1986), las teorías en dirección internacional de RR HH no estaban muy desarrolladas, pero han avanzado durante los últimos 20 años, a través de numerosos estudios y publicaciones, como por ejemplo el trabajo de los autores Weber, Dowling y Festing (1999), quienes coincidieron en sus enfoques fundamentales, con los cuales se sistematizaron los resultados de investigaciones previas:

- La perspectiva de la dirección *cross*-cultural. Se encarga de analizar el comportamiento humano en el contexto intercultural. Se supone que en todos los países existen diferencias en las prácticas de los gerentes, así como en el entorno del país que explica dichas diferencias. Los objetivos de la dirección *cross*-cultural son: descripción de las formas de las organizaciones de los diferentes países y culturas; comparación del comportamiento entre miembros de organizaciones de diferentes países y culturas; así como explicación del comportamiento de los miembros de otras culturas.
- La dirección internacional de RR HH. El enfoque universal, donde se supone que las prácticas de RR HH son uniformes y, por otro lado, las prácticas deben adaptarse a las características del país.
- Dirección de RR HH en empresas multinacionales. Es el análisis de las funciones y las prácticas en el contexto internacional. El enfoque internacional de una empresa influye en su organización, lo cual afecta automáticamente a la dirección. Por otro lado, investiga cuáles son los efectos de una orientación multinacional en la selección y el desarrollo del personal, las retribuciones y las relaciones laborales.

Ante la magnitud de la dirección de RR HH como factor clave en la internacionalización de la empresa, en este artículo se pretenden analizar las prácticas en esta materia de las empresas alemanas que han invertido en España en las últimas décadas.

Para ello hemos estructurado el presente trabajo en los siguientes apartados. Tras esta introducción se aborda la fundamentación teórica. En el apartado siguiente se describe la metodología desarrollada. Posteriormente se muestran los resultados y, a continuación, se señalan las conclusiones e implicaciones del presente trabajo.

La principal razón para la elección muestral de nuestra investigación es que Alemania es la cuarta mayor potencia mundial en 2014 en base a su PIB (Banco Mundial, 2015). Además, con un flujo saliente de IDE de 112.227 millones de dólares en 2014 según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD (2015), Alemania asciende a la cuarta posición como mayor país inversor en el exterior. La continuidad en el crecimiento de su sólida economía posiciona a Alemania como una nación de gran interés para España, un país con un gran mercado y potencial, aspecto eminentemente atractivo para la atracción de inversión directa extranjera (IDE).

En cuanto a España, y de acuerdo con Arteaga Ortiz (2013, 66), «según la UNCTAD, en 2011 España ocupó un puesto destacado entre los primeros receptores de IDE mundial: el noveno». En este sentido, la UNCTAD (2013) indica que España ocupó el tercer puesto de Europa como destino de las inversiones extranjeras, tras Irlanda y Luxemburgo. Es decir, ocupó el puesto 13º del mundo, y el 3º de Europa, como país receptor de inversiones extranjeras.

2. Fundamentación teórica

La ventaja competitiva de las empresas internacionales se basa en varias actividades empresariales realizadas en diversos países. Para mantener y mejorar la ventaja competitiva se deberían ajustar las actuaciones y decisiones, especialmente en la dirección de RR HH. Una función principal podría ser el reajuste de la estrategia empresarial en las prácticas de RR HH (Staehle, 1994). La literatura económica identifica cuatro modelos básicos de dirección de personal: la dirección internacional, la multinacional, la global y la transnacional (Harzing, 2004; Mahmood, 2010; Bartlett y Beamish, 2014).

La dirección internacional de los recursos humanos

La característica principal de la dirección internacional es el estilo etnocéntrico. Los principales puestos de la empresa en el extranjero están ocupados por empleados de la casa matriz, sobre todo para facilitar la transferencia de conocimiento (Wunderer, 1993). Es por ello que se espera mucho de los directivos y empleados que tienen un alto cargo, como la idea de tener un conocimiento técnico y comercial elevado. A menudo, no se plantea bien el hecho de enviar gerentes desde la casa matriz, o se hace de manera inadecuada, esto es, en el momento y sin grandes preparaciones. De hecho, tal es la importancia e implicaciones de estos expatriados, que la gestión de la red de expatriados es una cuestión básica en la investigación de la gestión internacional de RR HH (Sparrow, 2009; Welch y Björkman, 2015).

La dirección internacional, ante todo, es usada en sucursales con actividades de menor importancia (por ejemplo en distribución de productos), no integradas en la estrategia general de la empresa. Sin embargo, con el aumento de valor de una estrategia internacional se pierden los efectos positivos de las sinergias y la eficacia a los efectos de localización (Kumar, 1992).

La dirección multinacional de RR HH

Se habla de una dirección multinacional cuando se trata de adaptar las estrategias y las políticas de recursos humanos a las condiciones del país. Por ello, los puestos clave de la empresa en el extranjero son ocupados por personal foráneo (Adler y Ghadar, 1990). El envío de empleados de la casa matriz tiene una importancia limitada, ya que sirve para el control de las actividades empresariales y para la protección de una transferencia de conocimiento inadecuada e incontrolada (Wunderer, 1993). Las exigencias y necesidades de los puestos de trabajo, así como la retribución, están orientados a las condiciones del lugar. En el caso de que el nivel salarial sea más bajo que el de la casa matriz, el traslado de personal desde la central resultará más difícil, ya que se ha destacado que la retribución es una de las principales motivaciones para una estancia en el extranjero (Scholz, 1994). Sin embargo, otros autores destacan la importancia del proceso de formación, antes que el salarial, para los posibles trasladados (Miller y Cheng, 1978; Stahl, Miller y Tung, 2002; Dickmann, Doherty, Mills y Brewster, 2008).

Una estrategia de dirección de recursos humanos multinacional es idónea para aquellas empresas internacionales que permitan a sus filiales una gran independencia. Dichas estrategias son muy eficaces en países de elevada diferencia cultural, laboral, etc. Sin embargo, una excesiva orientación hacia las condiciones e instrumentos de dirección del personal foráneo frenaría los efectos del aprendizaje en las organizaciones y el intercambio en la misma (Kumar, 1992).

La dirección global de RR HH

La dirección global está caracterizada por la estandarización a nivel mundial de las estrategias y prácticas del personal de la casa matriz y de todas las filiales, como son: el procedimiento estándar en la selección de personal, el desarrollo global de prácticas y las herramientas para la formación y los sistemas

de retribución estandarizados. Especialmente las actividades dirigidas a la selección, formación y evaluación de gerentes y empleados que tengan un alto cargo tienen un elevado grado de generalización (Schöllhammer, 1992; Wolf, 1994). El gerente más adecuado es aquel cuya posición o cargo le permita llevar el control de una manera más amplia (*one-world-manager*), con alto nivel en inglés, capacidad de adaptación, libre disposición para viajar y una cartera de contactos a nivel mundial. La condición para llegar a tener un puesto de alto cargo en la casa matriz es que sus actividades profesionales hayan sido fructíferas en una de las filiales estratégicas.

La dirección global de RR HH tiene desventajas como la pérdida de ventajas locales, la creación de una organización empresarial con miembros equivalentes entre sí (por exceso de homogeneización) (Kumar, 1992) y la «unificación mental» de los empleados (Schneider, 1996), siendo dichos factores los que reducen la variedad e innovación multinacional para resolver los problemas. La estandarización de las prácticas de RR HH está también limitada por las restricciones legales de los diferentes Gobiernos y por los sindicatos (Pausenberger y Noelle, 1977; Macharzina, 1989).

La dirección transnacional de RR HH

Con esta estrategia, se intentan combinar las ventajas de la estandarización y las de las tareas conjuntas entre las diferentes naciones, así como las ventajas locales y globales (Festing y Eidems, 2011). Según White y Poynter (1990), la dirección transnacional está caracterizada por los siguientes puntos:

- Enfoque internacional para el desarrollo del personal.
- La posibilidad de preparar una carrera en diferentes países.
- Establecimiento del departamento internacional para la selección de RR HH.
- Sistemas de retribución estándar para todas las entidades de la empresa.

La principal característica de la dirección transnacional es el desarrollo internacional de los directivos, que no son solamente recabados en la casa matriz, sino entre todos los directivos de la empresa multinacional (White y Poynter, 1990). Para la implantación de dicha estrategia, se necesitarán directivos con comprensión intercultural, capacidad de integración y de adaptación, tolerancia y habilidades para resolver los conflictos que pudiesen plantearse (Adler y Ghadar, 1990; Kopper y Kiechl, 1991). También será importante que los directivos desarrollen una perspectiva transnacional que amplíe la proyección de la empresa, con departamentos en diferentes países (Pucik, 1992). El perfil ideal de un director para empresas con una estrategia transnacional sería el de una persona que no esté limitada por su cultura nacional y pueda establecer relaciones con personas de otras culturas (Ringlstetter, 1994).

Una aptitud clave y necesaria para un directivo transnacional sería la de tener un alto nivel de conocimiento de varios idiomas y la capacidad de aprender rápidamente otros nuevos. Dicha cualidad será de gran utilidad en las negociaciones con los clientes, proveedores y compañeros de otros países donde se necesitaría normalmente un traductor para las reuniones comerciales. Varias investigaciones empíricas han destacado que el conocimiento de idiomas de forma superflua puede provocar errores y malentendidos (Mead, 1990; Holtbrügge, 1995), lo que provocaría efectos negativos en la interpretación de las relaciones comerciales y no permitiría crear un clima de confianza.

La dirección transnacional de RR HH es más bien una estrategia ideal que todavía no se está aplicando en muchas empresas. Algunas investigaciones experimentales han demostrado que muchas empresas han implantado algunos objetivos propios de una estrategia transnacional, pero los instrumentos y prácticas todavía tienen un carácter internacional o multinacional (Linke, 1996). Es por ello que la aplicación de las políticas de rotación de directivos y programas a largo plazo para el desarrollo de directivos en los que se incluya la formación en

competencias interculturales es inusual. También la introducción de una retribución estándar está limitada por la aceptación de los directivos y las condiciones laborales de cada país. La creación de este tipo de directivos está supeditada a los altos costes en formación así como al grado de motivación. Además, la creación de dicho tipo de directivos no sería útil en la actualidad ya que, entre otros factores, las empresas buscan directivos con conocimientos detallados y especializados. Usando como referente el rápido crecimiento de los mercados asiáticos y de Europa del Este (Quelch y Bloom, 1996), se necesitarían más directores con conocimientos sobre estos mercados y contactos locales (*Country-Manager*). La estrategia transnacional de dirección de RR HH es hoy en día una red de comunicación donde participan diferentes especialistas en producción y otras funciones procedentes de los diferentes países.

Como ya hemos comentado, la estrategia de dirección de RR HH tiene una influencia directa en la selección del personal de la filial, sobre todo respecto a su nacionalidad. El modelo fundamental respecto a la selección de personal para altos cargos en las filiales de una empresa fue desarrollado por Perlmutter en el año 1969. Este modelo identifica qué nacionalidades ocupan los diferentes puestos de trabajo dentro de la empresa (Wind, Douglas y Perlmutter, 1973; Heenan y Perlmutter, 1979; Schulte, 1988; Dowling y Schluer, 1990; Domsch y Lichtenberger, 1991; Weber y Festing, 1991). Existen tres modelos para la ocupación de los puestos de dirección, que son: la orientación etnocéntrica, la policéntrica y la geocéntrica.

Una orientación etnocéntrica es aquella en la que todos los puestos de trabajo clave en la multinacional, tanto en la central como en las filiales, lo desempeñan empleados nacionales del país de la central (Pudelko y Harzing, 2008). El enfoque policéntrico es aquel en el que locales del país de la filial son reclutados para dirigir las filiales de su propio país, mientras que los nacionales del país de la central ocupan los puestos clave en el país de la matriz. Una orientación geocéntrica es independiente de las nacionalidades de los directivos, sin embargo depende de las necesidades del puesto de trabajo y de las calificaciones de los candidatos potenciales.

Cada orientación tiene sus ventajas y desventajas, que se pueden encontrar a continuación en el Cuadro 1 (Hoffmann, 1973; Zeira, 1976; Ondrack, 1985; Dowling y Welch, 1988; Hamill, 1989; Marr y Scholz, 1989; Macharzina, 1992; Annavarjula y Beldona, 2000; Bélanger, Giles y Grenier, 2003).

En la actualidad no se suele aplicar una única orientación para la selección del personal sino que existen compromisos o formas mixtas. La dirección de RR HH en empresas internacionales no solo gira en torno a los gerentes, sino que incluye también las prácticas de RR HH en general (Kumar, 1992).

Si tenemos en cuenta la literatura sobre el personal de ventas internacional, siguiendo a Hollensen y Arteaga (2010) la dirección debería tener en cuenta tres opciones cuando determina cuál es el personal de ventas internacional más adecuado. Así, los vendedores contratados para cubrir estos cargos pueden ser expatriados, originarios del país de destino o provenientes de terceros países. Por ejemplo, un alemán que trabaja para una empresa alemana en Estados Unidos es un expatriado, el mismo alemán que trabaja para una empresa estadounidense en Alemania es originario del país de destino, y provendrá de un tercer país si se le envía a trabajar a Francia.

- *Vendedores expatriados*. Se les considera de forma favorable porque ya están familiarizados con los productos, tecnología, historia y políticas de la empresa. Por tanto, la única preparación que necesitarían serían conocimientos sobre el mercado extranjero, aunque esto puede ser un gran problema para el vendedor expatriado: si bien algunos pueden disfrutar del reto, otros tienen problemas para adaptarse a un nuevo entorno empresarial desconocido. Por tanto, la incapacidad de comprender la cultura extranjera y a sus clientes reducirá la eficacia del personal de ventas expatriado, aparte de que su familia también puede tener problemas de adaptación. Sin embargo, la venta

CUADRO 1

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS DIFERENTES MODELOS EN LA OCUPACIÓN DE LOS PUESTOS DE DIRECCIÓN

Origen de los directivos	Ventajas	Desventajas
País de origen (orientación etnocéntrica)	• Cultura empresarial uniforme • Mejor comunicación entre la sucursal y la casa matriz • No hay diferencias culturales entre los directivos • Relaciones personales entre los directivos • Mejor control de las actividades • Mejor aceptación de los representantes con respecto a las instituciones públicas en el mercado de destino	• Largo plazo de adaptación en el extranjero (alto riesgo de fracaso) • Diferencias en el nivel salarial entre el personal local y el expatriado • Costes laborales más elevados • Poca posibilidad de promoción para directivos de otros países • Poca sensibilidad a los problemas del personal local • Falta de aceptación de las decisiones de los expatriados • Problemas en la comunicación con las instituciones públicas en el mercado de destino
País de destino (orientación policéntrica)	• No hay problemas de integración por expatriados • No hay problemas de comunicación con los subordinados locales (alta aceptación de las decisiones de los directores locales) • Continuidad en la dirección de la sucursal • No hay costes de envío de personal • Oportunidad de ascenso de directivos locales	• Falta de cultura empresarial uniforme • Posibles diferencias en los valores y la lealtad de los directivos • Problemas en la comunicación con la central • Control de las actividades en la sucursal más difícil • Mayores costes para el desarrollo del personal con respecto a la formación profesional
Independiente de las nacionalidades (orientación geocéntrica)	• Creación de una dirección multinacional • Fomento de una cultura empresarial uniforme • Menos importancia de intereses nacionales	• Costes elevados para intercambio de personal directivo • Problemas de aceptación y lealtad en la casa matriz y las sucursales • Problemas en la integración de las culturas de los directivos de diferentes países • La coordinación central de los directivos reduce la libertad de las actividades en las sucursales • Posibles problemas con las leyes laborales de los diferentes países

FUENTE: Elaboración propia.

de artículos muy caros suele requerir que se vendan directamente desde la sede, en la que suelen trabajar expatriados.

● *Trabajadores del país de destino*. Se trata de individuos que trabajan en su propio país y, como originarios de este, tienen un amplio conocimiento cultural y del mercado, habilidades lingüísticas y están familiarizados con las tradiciones empresariales locales. Puesto que no hay duda de que tanto el Gobierno como la comunidad local preferirán que se contrate a

CUADRO 2

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE PERSONAL DE VENTAS

Categoría	Ventajas	Inconvenientes
Expatriados	• Conocimiento del producto • Alto nivel de servicio • Formados para su promoción • Mayor control desde el país de origen	• Mayores costes • Mayor rotación • Elevados costes de formación
País de destino	• Económico • Elevados conocimientos del mercado • Habilidades lingüísticas • Mayor conocimiento cultural • Mayor rapidez de implementación	• Necesitan formación en el producto • Pueden tener baja estima • Reducción de la importancia de los conocimientos lingüísticos • Difícil garantizar la fidelidad
Tercer país	• Sensibilidad cultural • Habilidades lingüísticas • Económico • Permite la cobertura regional de las ventas • Puede permitir vender en un país en conflicto con el país de origen	• Problemas de identidad • Promociones bloqueadas • Diferenciales de rentas • Necesita formación sobre el producto/empresa • Problemas para garantizar la fidelidad

FUENTE: HOLLENSEN y ARTEAGA (2010, 642).

nacionales del país en vez de a extranjeros, la empresa puede evitar el posible efecto negativo de los expatriados, al tiempo que logra una buena imagen. Los representantes de ventas locales también permiten a la empresa adaptarse más rápidamente al nuevo mercado porque el periodo de ajuste es mínimo.

● *Individuos de terceros países*. Se trata de empleados trasladados de un país a otro. Tienden a ser nacionales de un país, empleados por una empresa con sede en otro y enviados a trabajar a un tercero.

En el Cuadro 2 se resumen las ventajas e inconvenientes de los tres tipos de personal de ventas internacional.

3. Metodología

Partiendo de los objetivos de investigación pretendidos en el presente trabajo, se determina que la unidad de análisis debería ser la empresa alemana con inversiones en España. Por tanto, la unidad de análisis se corresponde con todas aquellas empresas que tienen su casa matriz en Alemania y realizaron una inversión directa para la adquisición de una empresa o creación de una sucursal propia en España.

Para obtener información sobre las prácticas de RR HH de la empresa alemana, se realiza un estudio transversal con una encuesta *ad hoc*, mediante el envío de un cuestionario por correo, fax y correo electrónico.

Al enviar el cuestionario, en un primer paso, se limita el universo del estudio, es decir, la encuesta está solamente dirigida a empresas con origen en Alemania. En segundo lugar, se han incluido en el estudio solo grandes empresas y firmas de tipo pyme con más de cinco puestos de trabajo.

El estudio se llevó a cabo a partir de una base de datos de 926 empresas. Es por ello que el tamaño

CUADRO 3

EL ORIGEN DEL PERSONAL EN LA SUCURSAL ESPAÑOLA

Origen	Gerente	%	Altos cargos	%	Personal operativo	%
España	44	40,4	93	85,3	104	97,2
Alemania.....	65	59,6	14	12,9	2	1,9
Otros.....	0	0	2	1,8	1	0,9

FUENTE: Elaboración propia.

muestral representa una población finita, ya que el número de empresas a analizar es limitado. Por otra parte, el ámbito de la investigación fue el territorio español. De las 926 empresas a las que se les envió el cuestionario, colaboraron 121, siendo rechazados 12 cuestionarios, por lo que se obtuvieron 109 cuestionarios válidos.

4. Resultados

En este apartado se estudiarán los resultados de la investigación llevada a cabo, analizando cada variable de RR HH incluida en el cuestionario.

Tal y como se muestra en el Cuadro 3, la mayoría de las sucursales analizadas estaban gestionadas por gerentes de la sede central (Alemania). De ellas, 38 eran empresas industriales y 27 empresas del sector servicios. Si se analizan las firmas con gerentes de nacionalidad española (45 unidades) se observa que la mayoría de estas (un 73,3 por 100) eran del sector productivo.

En conclusión, la mayor parte (71 por 100) de los puestos directivos en empresas de servicios estaban ocupados por gerentes del país de origen (de la sede central), tal como ocurría en empresas industriales, pero en menor medida (52,1 por 100). Por tanto, en la mayoría de empresas los alemanes copan los puestos directivos.

Se podría suponer que aquellas empresas con un período mayor desde la fundación en España habrán llevado a cabo una transición de los expatriados a directores. Esta teoría no se confirma, ya que solamente la mitad de las sociedades que llevan operando más de 20 años con una sucursal propia española hoy en día tienen directivos locales.

Con respecto al personal cualificado y los cargos medios, los resultados demuestran que la mayoría tiene la nacionalidad española (un 85,3 por 100 de las compañías encuestadas). Solamente una pequeña proporción de empresas contrata el personal en el país de origen (Alemania) o en otros países. De las 14 empresas que tienen personal alemán contratado en puestos de altos cargos, diez de ellas son del sector servicios.

Los resultados en cuanto al origen del personal operativo tienen una tendencia clara: en el 95,4 por 100 de las filiales el personal operativo tiene la nacionalidad española. Esto tiene su lógica, ya que como se ha visto anteriormente, una gran parte de las empresas vinieron a España buscando mano de obra económica, siguiendo la estrategia de reducción en costes de producción.

A continuación se analiza cuáles serían las principales funciones del personal expatriado dentro de las sucursales españoles de producción y servicios (Cuadro 4).

El control y supervisión de las actividades empresariales en la sucursal española es una de las principales funciones de casi todos los expatriados (un 97,1 por 100). En segundo lugar, la transferencia de conocimiento y experiencia también se posiciona como una función

CUADRO 4

PRINCIPALES FUNCIONES DEL PERSONAL ENVIADO DESDE LA CASA MATRIZ

Funciones	Número total	Total (%)	Industria (nº empresas)	Industria (%)	Servicios (nº empresas)	Servicios (%)
Transferencia de know-how y experiencias	83	81,4	55	31,8	28	27,2
Transferencia de la cultura organizativa	57	55,9	31	17,9	26	25,2
Funciones de control y supervisión	99	97,1	60	34,7	39	37,9
Formación del personal	35	34,3	25	14,5	10	9,7
Otros	3	2,9	2	1,2	0	0,0

FUENTE: Elaboración propia.

importante de los expatriados (un 81,4 por 100), especialmente para la mayoría de las empresas del sector industrial: el 77 por 100 (55 empresas) de ellas confirmaron que esta función es una de las que son clave, especialmente en la fase de instalación de nuevas fábricas e instalaciones de producción en España. No obstante, para la comercialización de productos tecnológicamente avanzados se necesita también personal de la casa matriz, como por ejemplo para enseñar al personal de la localidad el montaje y funcionamiento de la maquinaria, forma de negociaciones con los clientes, etc. Además, el envío de personal de la central debería fomentar el proceso de creación de una cultura organizativa común (confirmación hecha por un 57 por 100 de todas las empresas que contestaron: 102 empresas), creando por ejemplo, una imagen e identidad común para todos los empleados de las empresas. Esto posiblemente facilite la comunicación interna y aumente la motivación. Por último, el punto con menor importancia era el envío de personal como parte de la formación del mismo.

Así, se concluye que en un gran número de las sucursales se aplica la dirección internacional de RR HH, es decir, los principales puestos de la dirección son ocupados por expatriados de la casa matriz, cuyas principales funciones son el control y supervisión de las actividades empresariales, así como la transferencia de *know-how* y las experiencias adquiridas en la casa matriz. Los directivos deberían tener un alto conocimiento técnico y comercial para sus tareas en la filial. En la mayoría de las empresas se plantean los resultados deseados para el futuro y el expatriado será responsable de la ejecución y cumplimiento de los mismos.

A continuación, se analizaron las formas de selección del personal local así como del expatriado que trabajará en la sucursal. La selección de personal afecta más a las sucursales de nueva creación que a la adquisición, donde ya se tiene una gran parte del personal contratado.

Como se puede apreciar en el Cuadro 5, la forma más común (confirmada por un 93,4 por 100 de las empresas que respondieron) es la selección del personal local mediante los diferentes procesos genéricos de selección, mediante la revisión de solicitudes, pruebas de aptitud, entrevistas personales, etc. Según los resultados obtenidos, para las firmas de ambos sectores esta herramienta fue muy útil para la selección (industrial 93,5 por 100 y servicios 91,5 por 100). En segundo lugar, para el personal local, las buenas

CUADRO 5

PRÁCTICAS EN LA SELECCIÓN DE PERSONAL LOCAL Y DE EXPATRIADOS EN LA SUCURSAL

Prácticas de selección	Personal local	%	Expatriados	%
Asesores de personal	32	30,2	20	19,4
Procesos de selección en general	99	93,4	66	64,1
Desarrollo de un *marketing* de personal	9	8,5	9	8,7
Uso de *Assessment Centers*	11	10,4	11	10,7
Referencias de los solicitantes	43	40,6	59	57,3
Otros	3	2,8	1	1,0

FUENTE: Elaboración propia.

referencias de los solicitantes favorecieron su contratación. Analizando las referencias más en detalle se observaba que estas tenían una mayor importancia en el sector servicios que en el industrial, es decir, más del 50 por 100 de las empresas de servicios toman en consideración en el proceso de selección las referencias, mientras que en las industriales solamente el 32,4 por 100. Otra opción que ha crecido en los últimos años rápidamente es el proceso de selección mediante la contratación de especialistas, asesores de personal (*head hunters*) y agencias de trabajo, especialmente en el caso de las empresas de tipo pyme, las cuales no tenían una amplia experiencia en la selección y contratación de personal y querían concentrarse en sus actividades empresariales. Con la ayuda de estos se estima que la pyme podría ahorrar tiempo y gastos. Siendo así, se apreció que un 30,2 por 100 de las empresas encuestadas utilizaban los servicios de estas personas para la contratación de personal local. El resto de las prácticas de selección (desarrollo de un *marketing* de personal y los *Assessment Centers*) carecían de importancia y solamente se utilizaban sus servicios para grandes sociedades multinacionales.

Para la selección de los expatriados también se utilizaban, en primer lugar, los procesos genéricos de selección y se tenían en cuenta las referencias. En base a las experiencias personales del autor, se concluye que en las sucursales se utilizan preferentemente las referencias y las valoraciones internas del expatriado por parte de sus superiores en la sede central; estas valoraciones tienen un papel importante ante la posibilidad de un envío a una sucursal del extranjero. Además, el uso de asesores de personal también era una opción para 20 empresas, facilitando el proceso de selección de los expatriados. Como ya se ha visto antes, las restantes prácticas para la selección de expatriados no han tenido gran importancia.

En general, a través de la encuesta se puede observar que las prácticas ligadas al desarrollo del personal para mejorar los conocimientos, habilidades y comportamientos de los miembros de la sucursal están relacionadas con el tamaño de la empresa internacional y la función de la sucursal. Comparando los diferentes tipos de empresas, las sucursales más grandes (más de 1.000 empleados en España) invierten más en recursos para la formación de su personal, al igual que las sucursales con más responsabilidades y funciones, como pueden ser las que tienen una actividad de producción propia.

Centrándonos en las empresas que no tienen planes de formación para el personal español, se observó que de las 33 empresas (Cuadro 6), 12 de ellas eran

CUADRO 6

PRÁCTICAS LIGADAS A LA FORMACIÓN DE PERSONAL EN LA FILIAL

Formación	Destinada a personal local	%	Destinada a expatriados	%
Cursos de idiomas	57	52,3	49	47,1
Cursos *cross*-culturales	10	9,2	12	11,5
Envío de personal a centros de formación	56	51,4	15	14,4
Rotación internacional del personal	21	19,3	25	24,0
Planes formales de carreras	16	14,7	23	22,1
Creación de grupos multinacionales	30	27,5	19	18,3
No hay planes	33	30,3	43	41,3

FUENTE: Elaboración propia.

del tipo pyme (un 36,3 por 100) y 19 eran grandes empresas que tienen en España una sucursal con menos de 100 empleados. Así, se supone que dichas sucursales realizaban funciones menos importantes, como la distribución de productos de la central.

Las principales prácticas para la formación de personal local en las filiales eran los cursos de idiomas (52,3 por 100 de todas las empresas) y de perfeccionamiento en centros de formación (51,4 por 100 de todas las empresas). Los cursos de idiomas seguramente estaban dirigidos al personal con altos cargos y a la administración, para facilitar la comunicación con la central. Seguramente, los cursos de formación estarían dirigidos a trabajadores y empleados con el fin de actualizar el conocimiento. Otras formas de formación que se usaban en algunas compañías eran la creación de grupos multinacionales (un 27,5 por 100), rotación internacional de personal (19,3 por 100) y planes formales de carreras (14,7 por 100). Por su parte, la rotación del personal, en este caso el envío de personal español a la central, era más utilizada por las empresas del sector servicios (un 23,7 por 100) que por las industriales (16,9 por 100).

Una gran parte de las empresas internacionales y multinacionales alemanas con filiales en España carecían de actividades de formación dirigidas a sus expatriados (43 empresas). De las 43 empresas que confirmaron no tener prácticas para el desarrollo de las habilidades de los expatriados, 17 empresas eran de tipo pyme (con menos de 250 empleados) y 24 eran empresas grandes con menos de 250 empleados en España. Así que se podría decir que, a menor tamaño de la empresa y filial, menor es la actividad de formación para los expatriados.

Por último, en el 22 por 100 de las compañías que respondieron, el envío de expatriados formaba parte del sistema de formación del personal y estaba previsto en su plan de carrera (un 22,5 por 100 de las empresas industriales y un 18,4 por 100 de las de servicio).

Finalizando, y con respecto a la motivación del personal en la sucursal mediante retribuciones, se observaron grandes diferencias en el nivel salarial entre los empleados locales y expatriados (Cuadro 7). Es por ello que, en cierto modo, se puede decir que existe una discriminación a nivel salarial a favor de los expatriados, confirmando las desigualdades comentadas por autores como Oltra, Bonache y Brewster (2013).

En casi todas las sucursales (el 95,3 por 100 de todas las empresas que respondieron a esta pregunta), los empleados locales reciben un salario en base al estándar español, aunque trabajan junto con compañeros de la casa matriz. Lamentablemente, mediante

CUADRO 7

FORMA DE RETRIBUCIÓN DEL PERSONAL LOCAL Y DE LOS EXPATRIADOS EN LAS FILIALES ESPAÑOLAS

Retribuciones	Locales	%	Expatriados	%
Atendiendo al nivel salarial en Alemania	0	0,0	27	27,6
Atendiendo al nivel salarial en España	101	95,3	37	37,8
Una combinación de las dos orientaciones	5	4,7	34	34,7
Retribuciones extras en función de los resultados	54	50,9	22	22,4
Primas	14	13,2	50	51,0

FUENTE: Elaboración propia.

la encuesta no se pudo destacar si existen grandes diferencias en las funciones y responsabilidades entre el personal local y los expatriados. En solo el 4,7 por 100 de las sucursales que contestaron a la pregunta los empleados locales reciben una retribución acorde al nivel salarial en Alemania y en España, es decir, una media de ambos. Analizando la política de retribución se podría interpretar que las empresas alemanas siguen la estrategia de reducción de gastos de producción, disfrutando del nivel salarial más bajo de España para producir servicios y productos más económicos. Especialmente en las empresas industriales, el coste de mano de obra es un factor importante que afecta a la competitividad a nivel internacional.

Aparte de la retribución normal, como salario fijo, los empleados locales también recibieron retribuciones extras en función de los resultados y primas extras. Especialmente en el caso de las retribuciones extras, estas se pagaban en el 50 por 100 de todas las sucursales. Es por ello que los pagos en función de los resultados como complemento al salario fijo eran la herramienta más importante para la motivación del personal del lugar. Se observa que los pagos extras eran especialmente comunes en las compañías del sector servicios: el 52,6 por 100 de ellas pagan retribución extra en función de los resultados y un 13,2 por 100 pagaban también primas (mientras que en el sector industrial: retribución extra, 24 por 100, primas, 6,4 por 100, de todas las empresas del sector).

5. Conclusiones

De este trabajo se deducen una serie de implicaciones académicas y no académicas. En este sentido, en cuanto a implicaciones prácticas, creemos, sin duda, que las tiene para las instituciones de promoción pública y captación de la inversión. El determinar cómo operan las empresas extranjeras en España permite identificar las prácticas de las mismas, analizar las implicaciones de sus acciones y adaptar las actividades de promoción y captación con el fin de aumentar su eficacia y eficiencia. Los resultados de este estudio brindarán a los organismos públicos ligados a la internacionalización un mayor conocimiento de las necesidades del inversor internacional.

Así, por ejemplo, en este estudio sobre las prácticas internacionales de RR HH de las empresas alemanas que han realizado una IDE en España, con respecto al personal directivo se observó que gran parte de las empresas enviaron a sus filiales directores de la casa matriz (en especial las del sector servicios). En cuanto al resto del personal, especialmente en los estratos jerárquicos menores, la contratación se centraba en gran medida en personal local.

Las principales funciones de los expatriados giran en torno a la transferencia de *know-how* y experiencia desde la central y la supervisión de la sucursal, así como el control de los resultados, aspecto que quedó patente con una mayoría de las sucursales (el 71 por 100 de las empresas de servicios y el 52,1 por 100 de las industriales) gestionadas por gerentes de la sede central. La menor proporción de directivos expatriados en las empresas industriales se puede deber a la mayor antigüedad en el mercado español de las filiales industriales. Se puede afirmar que la dirección internacional de RR HH es comúnmente usada, ya que los principales puestos de dirección son ocupados por expatriados de la casa matriz.

Siguiendo la estrategia de reducción de costes, el personal local predomina en los estratos inferiores (en el 95,4 por 100 de las filiales el personal operativo tiene nacionalidad española), y recibió una retribución basada en el nivel salarial español, mientras que los expatriados recibieron una retribución mayor (basada en el nivel salarial del país de origen o una combinación entre el nivel de España y Alemania).

En cuanto a la motivación del personal, esta se llevaba a cabo en las filiales con pagos extras y retribuciones orientadas a los resultados obtenidos, presentándose esta remuneración como una de las principales herramientas de motivación. En este sentido, se puede identificar una discrepancia entre la retribución de expatriados y personal local, existiendo una discriminación a nivel salarial a favor de los expatriados.

Por su parte, las actividades predominantes en la formación del personal fueron la enseñanza de idiomas (especialmente para el personal enviado desde la casa matriz) y cursos de perfección profesional (para el personal local).

Con respecto a la variedad de las actividades realizadas por el personal, el estudio observó que las filiales de gran tamaño presentan un mayor valor añadido para sus trabajadores ya que tienen más actividades ligadas al desarrollo del personal. Por el contrario, aquellas sucursales en las que se concentran pocas funciones (por ejemplo, solo comercialización de los productos de la central) y a su vez pocas actividades, el desarrollo del personal es limitado.

Respecto a la contratación del personal suelen utilizarse más los procesos de selección generalistas. Además, las referencias de los solicitantes se presentaron como un factor importante en la elección de los candidatos.

Si bien este trabajo pretende arrojar luz sobre las prácticas comúnmente llevadas a cabo por las empresas que invierten en España, no obstante, presenta una serie de limitaciones que deben ser consideradas a la hora de intentar generalizar las conclusiones. En primer lugar, el estudio se ha centrado en las empresas alemanas implantadas en España. A pesar de que Alemania se presenta como uno de los principales inversores internacionales, es posible que el empresario alemán mantenga considerables diferencias culturales y metodológicas con los inversores de otros países.

Paralelamente, la muestra, aunque es muy representativa, no engloba a la totalidad de las empresas alemanas en España. En este sentido, otro estudio idéntico en su planteamiento, con una muestra similar pero con distintas empresas, podría arrojar unos resultados dispares.

En cuanto a las implicaciones, a nivel académico este estudio pretende realizar una aportación a la literatura en materia de internacionalización, en general, y la gestión internacional de recursos humanos, en particular. Partiendo de las teorías de los enfoques de RR HH internacionales se ha identificado cuáles aplican los inversores alemanes en España, permitiendo definir mejor su perfil y prácticas.

Por último, este estudio también aporta información de utilidad para la empresa privada, especialmente aquella que pueda ofrecer aquellos servicios identificados como clave en la política de RR HH de la empresa inversora alemana.

Referencias bibliográficas

[1] ADLER, N.J. y GHADAR, F. (1990). *International Strategy from the Perspective of People and Culture*. Research in Global Business Management. Greenwich.

[2] ANNAVARJULA, M. y BELDONA, S. (2000). «Multinationality-performance Relationship: A Review and Reconceptualization». *The International Journal of Organizational Analysis*, vol. 8, nº 1, pp. 48-67.

[3] ARTEAGA ORTIZ, J. (2013). *Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización*. ICEX.

[4] BANCO MUNDIAL (2015). *Indicadores del Banco Mundial*. Recuperado el 21 de octubre de 2015 de*: http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD*

[5] BARTLETT, C.A. y BEAMISH, P. W. (2014). *Transnational Management: Text, Cases and Readings in Cross-border Management*. McGraw-Hill Education.

[6] BÉLANGER, J.; GILES, A. y GRENIER, J. N. (2003). «Patterns of Corporate Influence in the Host Country: A Study of ABB in Canada». *International Journal of Human Resource Management*, vol. 14, nº 3, pp. 469-485.

[7] BREWSTER, C. y KABST, R. (2000). *Personalpraktiken national und international tätiger Unternehmen*. Wiesbaden, pp. 289-314.

[8] DOMSCH, M. y LICHTENBERGER, B. (1991) *Der internationale Personaleinsatz. Führung von Mitarbeitern*. Stuttgart, pp. 376-385.

[9] DOWLING, P. J. y SCHLUER, R. S. (1990). *International Dimensions of Human Resource Management*. Boston.

[10] DOWLING, P. J. y WELCH, D. E. (1988). «International Human Resource Management». *Asia Pacific Journal of Management,* vol. 6, pp. 39-65.

[11] ENGLE Sr, A. D.; DOWLING, P. J. y FESTING, M. (2008). «State of Origin: Research in Global Performance Management - A Proposed Research Domain and Emerging Implications». *European Journal of International Management*, vol. 2, nº 2, pp. 153-169.

[12] FESTING, M. y EIDEMS, J. (2011). «A Process Perspective on Transnational HRM Systems - A Dynamic Capability-based Analysis». *Human Resource Management Review*, vol. 21, nº 3, pp. 162-173.

[13] HAMILL, J. (1989). «Expatriate Politics in British Multinationals». *Journal of General Management,* vol. 14, pp. 18-33.

[14] HARZING, A.W. (2004). «Composing an International Staff». En: HARZING, A.W. y VAN RUYSSEVELDT, J. (eds.), *International Human Resource Management*, 2nd edition, London: Sage Publications, 2004, pp. 251-282.

[15] HOENIG, M. (1982). *Konzernpersonalwesen multinationaler Unternehmungen in der Schweiz*. Zürich, pp. 154-158.

[16] HOFFMANN, C.D. (1973*). Die Personalpolitik der internationalen Unternehmung,* Meisenheim am Glan.

[17] HOLLENSEN, S. y ARTEAGA, J. (2010). *Estrategias de marketing internacional*. Pearson España.

[18] HOLTBRÜGGE, D. (1995). *Personalmanagement Multinationaler Unternehmungen in Osteuropa*. Wiesbaden, p. 141.

[19] KOPPER, E. y KIECHL, R. (1991). «Der globale Manager: ein kultureller Verwandlungskünstler». *IO Management* Zeitscrift, nº 60, nº 2, pp. 61-64.

[20] KUMAR, B. (1992). *Join – Venture Organisation*. Stuttgart, pp 1.078–1.079.

[21] LAURANT, A. (1986). «The Cross-Cultural Puzzle of International Human Resource Management». *Human Resource Management*, vol. 25, nº 1, pp. 91-102.

[22] LINKE, M. I. (1996). *Konzeption für ein Internationals Personalmanagement der Führungskräfte*. Münster, p. 204.

[23] MACHARZINA, K (1989). *Mitbestimmung*. München, p. 1.487.

[24] MACHARZINA, K (1992). *Mitbestimmung*. 2. Auflage. München, pp. 1.780-1.797.

[25] MACHARZINA, K. y ENGELHARD, J. (1984). «Internationale Mitbestimmung und Mitbestimmungsprobleme bie Internationaler Unternehmenstätigkeit». *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, nº 36 jg, pp. 297-322.

[26] MAHMOOD, M. (2010). «Strategy, Structure and HRM Practices in Multinational Subsidiaries: European MNCs in a Developing Country Context». *Proc. International Business Research Conference, 2*010, 6.

[27] MARR, R. y SCHOLZ, A. (1989). *Stellenbesetzung*. Wiesbaden, pp. 1.969-1.980.

[28] MEAD, R. (1990). *Cross-Cultural Management Communication*. Chichester, p. 130.

[29] NIEDENHOFF, H.D. (1990). «Betriebsräte und Gewerkschaften in Europa», en *Personal*, *Europa-Report '90*. Deppe, pp. 17-23.

[30] ONDRACK, D. (1985). «International Human Resource Management in European and North-American Firms». *International Studies of Management and Organization*, vol. 15, pp. 6-32.

[31] OLTRA, V.; BONACHE, J. y BREWSTER, C. (2013). «A New Framework for Understanding Inequalities Between Expatriates and Host Country Nationals». *Journal of Business Ethics*, vol. 115, nº 2, pp. 291-310.

[32] PAUSENBERGER, E. y NOELLE, G. F. (1977). *Entsendung von Führungskräften in ausländische Niederlassungen*. Düsseldorf, pp. 365.

[33] PERLMUTTER, H. V. y HEENAN D. A. (1986). *Cooperate to Compete Globally*. Boston.

[34] PUCIK, V. (1992). *Globalization and Human Resource Management».* En PUCIK, TICHY y BARNETT (Eds). *Globalizing Management*. *Creating the Competitive Organization.*New York, pp. 61-81.

[35] PUDELKO, M. y HARZING, A. (2008). «The Golden Triangle for MNCs: Standardization Towards Headquarters Practices, Standardization Towards Global Best Practices and Localization». *Organizational Dynamics*, vol. 37, nº 4, pp. 394-404.

[36] QUELCH, J. y BLOOM, H. (1996). «The Return of the Country Manager». *McKinsey Quarterly*, vol. 32, pp. 30-43.

[37] SCHNEIDER, U. (1996). *Globalisierung und Regionalisierung als Herausforderung für das Führungskräfte Management. Handbuch Internationales Führungskräfte – Management*. Stuttgart, p. 140.

[38] SCHÖLLHAMMER, H. (1992). *Personalwesen in multinationalen Unternehmen*. Stuttgart, p. 1.866.

[39] SCHOLZ, C. (1994). «Personalmanagement». *Informationsorientierte und verhaltenswissenschaftliche Grundlagen*. 4. Aufl. München, pp. 807-821.

[40] SCHULTE, C. (1988). *Personalstrategien für mulitnationale Unternehmen, Zeitschrift für Personalforschun,* pp. 179-185.

[41] SPARROW, P. R. (2009). *Handbook of International Human Resource Management: Integrating People, Process and Context*. London*:* Wiley-Blackwell, pp. 3-40, 38 p.

[42] STAEHLE (1994). *Management*. 7. Ed. Múnich, pp. 58-63.

[43] STAHL, G. K.; BJÖRKMAN, I. y MORRIS, S. (Eds.) (2012). *Handbook of research in International Human Resource Management*. Edward Elgar Publishing.

[44] CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (2015). *World Investment Report 2015*. *Reforming International Investment Governance.* UNCTAD.

[45] WEBER, W.; DOWLING, P. J. y FESTING, M. (1999). *Internationales Personalmanagement – Stand der Forschung*. Wiesbaden.

[46] WEBER, W. y FESTING, M. (1991). *Entwicklungstendenzen im Internationalen Personalmanagement*. Wiesbaden, pp. 11-17.

[47] WELCH, D. y BJÖRKMAN, I. (2015). «The Place of International Human Resource Management in International Business». *Management International Review*, vol. 55, nº 3, pp. 303-322.

[48] WIND, Y.; DOUGLAS, S. y PERLMUTTER, H. (1973). «Guidelines for Developing International Marketing Strategies». *Journal of Marketing*, vol. 34, pp. 14-23.

[49] WHITE, R. E. y POYNTER, T. A. (1990). «Organizing for World-Wide Advantage». En BARLETT, C.A., DOZ, Y. y HEDLUND, G. (Eds.) *Managing the Global Firm*. London – New York, Routledge, pp. 95-113.

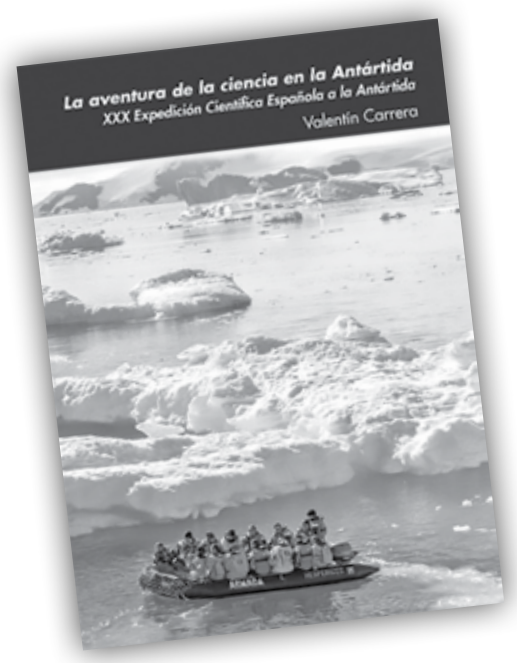
[50] WUNDERER, R. (1993). *Internationalisierung als Strategische Herausforderung für das Personalmanagement*. Stuttgart, pp. 1-25.

[51] ZEIRA, Y. (1976). «Management Development in Ethnocentric Multinational Corporation». *California Management Review*, vol. 18, pp. 34-42.

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

La aventura de la ciencia en la Antártida

Valentín Carrera



El libro resume la experiencia vivida por su autor, Valentín Carrera, durante su viaje de cinco meses como cronista de la XXX Expedición Científica Española. La travesía tuvo lugar entre noviembre de 2016 y marzo de 2017 a bordo de dos buques oceanográficos, el Sarmiento de Gamboa y el Hespérides, que llegaron a la Península Antártica tras recalar en las bases Juan Carlos I (Isla Livingston) y Gabriel de Castilla (Isla Decepción) y visitar la Patagonia, la Tierra del Fuego, los canales fueguinos, el Estrecho de Magallanes, la Isla Rey Jorge, una decena de bases internacionales y el Estrecho de Gerlache. El libro recoge treinta textos, fruto de las conversaciones y el trabajo en equipo de los hombres y mujeres marineros, militares, científicos e investigadores que integraron esa expedición sobre la aventura de la ciencia en el continente. Cada artículo ha sido revisado por uno o varios investigadores de las disciplinas tratadas y el resultado es un interesantísimo relato que invita a los lectores a compartir la emoción del viaje y sus logros.

Número de páginas: 118
Precio papel: 8,00 €
(IVA incluido)

Librería virtual y venta www.mineco.gob.es
distribucionpublicaciones@mineco.es
Pº de la Castellana, 162. 28046 Madrid.
Telf. 91 603.79.97/93

Elías Melchor-Ferrer*
Antonio Mihi-Ramírez*
Jesús Arteaga-Ortiz**

MIGRACIONES Y CONVERGENCIA ESPACIAL DE LA PRODUCTIVIDAD EN EUROPA

Este artículo analiza el proceso de convergencia en Europa desde la perspectiva del crecimiento de la productividad y el impacto de los trabajadores inmigrantes. Para ello se hace uso de un análisis de datos de panel en nueve países europeos para el período 2000 a 2016. Los resultados de este estudio muestran que la interacción entre los países analizados genera sinergias que han permitido el crecimiento de la productividad en todos ellos. Asimismo, se observa que el uso de mano de obra extranjera de un país está relacionado directamente con el crecimiento de la productividad en esa misma nación y, a su vez, ello afecta a la productividad de los países vecinos, aunque en este caso el impacto es pequeño.

Palabras clave: *crecimiento de la productividad, trabajadores inmigrantes, proceso de convergencia europeo, datos de panel, integración económica.*
Clasificación JEL: *D24, F22, J61.*

1. Introducción

El crecimiento económico es una cuestión de especial relevancia que lleva estudiándose desde hace décadas (Fingleton y López Bazo, 2006). Diversas contribuciones han remarcado el papel de los factores que permiten un crecimiento económico a lo largo del tiempo entre países y regiones cercanas (Ertur y Koch, 2007; Ezcurra y Rios, 2015). En estos trabajos se suelen analizar distintas economías como regiones aisladas que no cambian con el paso del tiempo, excluyéndose las posibles interacciones que se producen entre ellas. No obstante, existen evidencias que sugieren que el crecimiento de estos países o regiones económicas no es ni tan independiente ni tan estable en el tiempo como se pensaba, y que la interacción entre los mismos es mucho mayor y tiene más relevancia (Fingleton y López-Bazo, 2006; Kubis y Schneider, 2012; Ertur y Koch, 2007; Mihi-Ramírez, *et al*., 2014; Ezcurra y Rios, 2015; Mihi-Ramírez *et al*., 2016; Naveed y Ahmad, 2014; Peri, 2016).

* Departamento de Economía Internacional y de España. Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Granada.
** Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Facultad de Economía, Empresa y Turismo. Las Palmas de Gran Canaria.

El problema al analizar el crecimiento económico es que los análisis empíricos suelen ignorar la influencia que tiene la localización espacial en el proceso de crecimiento, lo que puede haber conducido a resultados sesgados y, por lo tanto, a conclusiones engañosas (Fingleton y López-Bazo, 2006; Naveed y Ahmad, 2014). En otras palabras, si asumimos que las personas y las empresas son heterogéneas y siempre interactúan entre sí, el hecho de que a menudo se encuentren en regiones diferentes hará que las regiones sean heterogéneas e interdependientes, estableciéndose flujos de intercambio de factores económicos y de trabajo que deben ser analizados.

Por ello, este trabajo tiene por objeto el estudio de uno de los principales motivos del crecimiento económico, la productividad (Peri, 2016), y su mayor o menor impacto sobre la convergencia en la Unión Europea. Este tipo de estudios se encuentra en línea con el notable desarrollo que en los últimos años ha tenido la econometría espacial, que ha permitido incorporar nuevos componentes en los modelos de crecimiento. Además, en los últimos años hemos asistido a una intensificación de los flujos migratorios que han incrementado la población extranjera, ya de por sí numerosa en algunos países europeos. Todo lo cual nos ha llevado a plantearnos si esta variable también influye en la convergencia de la productividad en el grupo de países europeos más relevantes y competitivos, compuesto por: Alemania, Austria, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido y Suecia (UE9).

Para ello hemos utilizado el modelo espacial de Durbin con datos de panel y efectos fijos (tanto temporales como espaciales), en el que la variable dependiente es el crecimiento de la productividad en un período de cinco años expresado en tasa anual, y las variables independientes son esa misma productividad en el año inicial, así como la participación del empleo extranjero en la población en edad de trabajar.

Este artículo se estructura de la siguiente forma: en primer lugar, se revisan las aportaciones relevantes a la literatura sobre las migraciones, el crecimiento económico y la productividad. A continuación, se desarrolla el análisis empírico y se analizan los resultados obtenidos. Finalmente, se exponen las conclusiones principales de este trabajo de investigación.

2. Migraciones, productividad y crecimiento: una revisión de la literatura

Bernat (1996) y Rey y Montouri (1999) fueron los primeros en incluir específicamente los efectos espaciales a la hora de analizar el crecimiento económico. Estos primeros trabajos permitieron el desarrollo de una serie de estudios que incluyen explícitamente los efectos espaciales en el análisis del crecimiento. Estos trabajos se han centrado especialmente en la llamada ecuación de convergencia (Baumol, 1986), y también en medir el crecimiento de la productividad laboral y sus efectos sobre el producto interior bruto, PIB (Fingleton y McCombie, 1998; León-Ledesma, 2000).

Son varios los trabajos que señalan que la diferencia entre la riqueza de las regiones se debe principalmente a la disparidad de la productividad (León-Ledesma, 2000). Por ejemplo, Crettez *et al*. (1998) mostraron que la única manera de igualar los niveles de vida entre los países es permitir la migración laboral. La movilidad del capital se debe a las diferencias en las tasas de interés y la movilidad laboral ocurre por las diferencias en los niveles de vida. De acuerdo con estos autores la movilidad del capital conducirá a la igualdad de los tipos de interés en el corto plazo, lo que implica el ajuste de los salarios, pero solo la movilidad laboral da lugar al ajuste de los salarios y del bienestar de los trabajadores en el largo plazo, lo que también tendría un impacto positivo a largo plazo en la productividad.

Asimismo, Glaeser y Mare (2001) confirmaron una mayor productividad en las zonas urbanas de ciudades de Brasil, India y China, donde se concentra un mayor *stock* de trabajadores inmigrantes.

Chauvin *et al*. (2016) encontraron que los salarios de las áreas urbanas son un 45 por 100 más altos que los de las áreas rurales en China, un 122 por 100

mayores en India, y un 176 por 100 más alto en Brasil. Además, en las regiones con ganancias superiores se encontró que la productividad era un 170 por 100 mayor que en las áreas con menores ingresos.

Glaeser y Xiong (2017) alcanzaron también esta conclusión al comparar la productividad de los países africanos. Estos autores encontraron diferencias en la productividad, aproximadamente un 30 por 100 mayor para las ciudades con mayor crecimiento económico.

Al respecto, la teoría de la migración económica neoclásica sostiene que las diferencias en los ingresos entre los diferentes países y regiones hacen que las personas se desplacen de un país de bajos salarios a un país de salarios más altos (Massey *et al.,* 1993). De esta manera, podemos decir que los flujos migratorios están en gran parte influenciados por el nivel de ingresos y por los mecanismos del mercado laboral, lo que condiciona la productividad (Massey, 2005). Es más, a menudo los determinantes económicos de la migración se dividen en dos grupos: los relacionados con el mercado de trabajo y los relacionados con la productividad. Los indicadores de productividad son tan importantes como los del mercado de trabajo, y se relacionan con el crecimiento del PIB y del PIB per cápita (Zimmermann, 1995).

Otros estudios se centran en los efectos de los flujos migratorios, destacando la existencia de algunos efectos positivos (por ejemplo, el aumento de la demanda de productos agrícolas, el comercio de materias primas o de las remesas), pero en general enfatizan las consecuencias negativas, como que la productividad y la riqueza en origen tienen una tendencia a disminuir a medida que aumenta la emigración en el país de origen (De Haas, 2010), aumentando las desigualdades (Potter *et al.*, 1999).

Para Kangasniemi *et al*. (2013, 2) la migración puede tener un impacto en el crecimiento económico de diversas formas:

- Puede cambiar la demografía del mercado de trabajo, afectando a las tasas de participación, de actividad y de empleo.
- Los inmigrantes pueden llegar a ser más productivos que los nativos, especialmente si existe una política de inmigración selectiva.
- Una mano de obra con baja cualificación puede contribuir a la expansión de actividades tradicionalmente ligadas a un bajo valor agregado, lo que puede afectar negativamente a la productividad y al crecimiento de la industria.
- Los inmigrantes pueden tener habilidades que son escasas en la población nativa y estas habilidades pueden complementar las habilidades nativas en la producción o influir en la adopción de tecnología.
- Los inmigrantes pueden influir en el crecimiento de la productividad total de los factores a través de su contribución a la innovación.

El trabajo de estos autores lleva a cabo una revisión empírica para el caso de España y Reino Unido, confirmando que el empleo del trabajo inmigrante presenta patrones diferentes en estos países, y, en cierta medida, está relacionado con las diferencias de productividad de ambas economías. Asimismo, para el caso de España, confirmaron también que el empleo de mano de obra inmigrante tuvo un profundo impacto en la demografía laboral española, rejuveneciendo la fuerza laboral y aumentando las tasas de actividad, lo que contribuyó al crecimiento del PIB per cápita (Kangasniemi *et al.,* 2013).

De acuerdo con Peri (2016), en los trabajos sobre productividad y migración de los años ochenta y noventa el único efecto previsto del aumento de la inmigración era el aumento de la oferta de mano de obra local a corto plazo, lo cual conducía a reducir los salarios de los trabajadores nativos. Sin embargo, estudios más recientes han demostrado que este enfoque era demasiado restringido, y por ello ahora también se tiene en cuenta que los flujos migratorios pueden afectar a la variedad y composición de la oferta de empleo y a la productividad total de los factores a nivel local, regional, nacional e internacional.

La consideración del espacio como elemento que incide en el crecimiento económico viene ganando

relevancia a lo largo de las últimas dos décadas gracias a crecientes evidencias empíricas, especialmente en materia de capital, tanto físico como humano y tecnológico (Fingleton y López-Bazo, 2006; Naveed y Ahmad, 2014; Kubis y Schneider, 2012; Ertur y Koch, 2007; Ezcurra y Rios, 2015). La intensificación del proceso de construcción en Europa ha estimulado una prolija literatura que aborda la convergencia en términos de renta por habitante (Le Gallo y Kamarianakis, 2011a), así como el papel que juegan los diferenciales de productividad en la persistencia de esas disparidades (Esteban, 1994).

Todos estos estudios han incluido en las especificaciones de sus modelos el componente espacial (Fingleton y López-Bazo, 2006; Rey y Montouri, 1999), demostrando su relevancia a la hora de analizar el comportamiento de la actividad económica en distintas regiones, y beneficiándose del importante desarrollo que en los últimos años ha tenido la econometría espacial (Elhorst, 2014). En este campo habría que destacar especialmente las contribuciones de Anselin (1988, 1995), LeSage (2008) y Arbia (2006), entre otros.

3. Metodología

La literatura sobre econometría espacial ha mostrado a lo largo de los últimos años un creciente interés por la especificación de modelos basados en datos de panel. Este interés puede explicarse por la creciente disponibilidad de series estadísticas cada vez más largas para datos de conjuntos de unidades territoriales. Además, el manejo de datos de panel proporciona a los investigadores mayores posibilidades en cuanto a la modelización frente a la estimación de modelos transversales, *cross-section*, que fueron durante muchos años el centro de atención de los trabajos empíricos en este campo.

Especificación del modelo

El primer paso en el análisis de panel es determinar cuál es la forma funcional más adecuada para el modelo, para lo que existen múltiples alternativas: con o sin efectos fijos, en el caso de que existan efectos fijos; si son de carácter espacial, temporal o combinados; y si incluyesen un componente espacial, habría que seleccionar de entre las múltiples especificaciones que plantea la literatura sobre econometría espacial. Para ello, con carácter previo, es necesario seleccionar la matriz de ponderaciones espaciales que mejor se adapta al análisis de la productividad en los países europeos.

Los modelos espaciales de datos de panel pueden adoptar formas muy diversas dependiendo de que el elemento espacial como componente explicativo se refiera a la variable explicada, a las explicativas, o al término de error, o a cualquier combinación de las mismas. El modelo general anidado (GNS, *General Nesting Spatial*, en sus siglas en inglés) para datos de panel sería el siguiente (Elhorst, 2014):

$$\begin{aligned} Y_{it} &= \delta W Y_{it} \beta + W X_{it} \theta + \alpha_{it} + \mu_i + u_{it} \\ u_{it} &= \lambda W u_{it} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \qquad [1]$$

Donde: Y_{it} es el vector de la variable dependiente compuesto por las observaciones para cada unidad territorial y temporal; δ es el coeficiente espacial autorregresivo; W es la matriz de ponderaciones espaciales; X_{it} es la matriz de variables explicativas; β y θ son los vectores de los parámetros a estimar para las anteriores variables (sin ponderar y ponderadas, respectivamente); α_{it} indica los efectos temporales, fijos o aleatorios; μ_i es el vector de efectos espaciales, fijos o aleatorios; u_{it} es el término de error de las diferentes unidades; λ es el coeficiente de autocorrelación espacial; Wu_{it} es el vector que recoge los efectos de interacción espacial entre los términos de error de las diferentes unidades; y ε_{it} es el vector del término de error.

A partir de este modelo general podemos obtener otros, imponiendo restricciones sobre uno o más parámetros del anterior modelo. De entre ellos, destacan tres: *i)* el modelo de desfase espacial (o modelo espacial autorregresivo, SAR, en sus siglas en inglés), cuando $\lambda=0$ y $\theta=0$; *ii)* el modelo de error espacial, cuando $\delta=0$ y $\theta=0$;

y *iii)* el modelo espacial de Durbin, cuando $\lambda=0$ (SEM y SDM, para estos dos últimos en sus siglas en inglés).

Como se puede observar en la ecuación anterior, α_{it} y μ_i son coeficientes que permiten incorporar los efectos temporales y/o espaciales como efectos fijos o aleatorios (Elhorst, 2014). Aunque el modelo de efectos fijos suele ser la especificación más apropiada, solo a través del test de Hausman es posible comprobar si, en efecto, eso es así.

Selección de la matriz de ponderaciones espaciales

Esta matriz desempeña un papel fundamental en la modelización espacial, puesto que establece las relaciones de vecindad entre las diferentes unidades territoriales consideradas (Anselin, 2003) y, por tanto, indica hasta qué punto y con qué intensidad se producen los desbordamientos espaciales.

La correcta especificación de los elementos de la matriz de ponderaciones espaciales, w_{ij} (que refleja la «influencia espacial» de la unidad $_j$ sobre la unidad $_i$), es una de las cuestiones metodológicas más controvertidas en la literatura sobre econometría espacial (Gibbons y Overman, 2012). Dado que las conclusiones obtenidas van a depender en gran medida de la especificación que se haga de la matriz *W*, ha de tenerse especial cuidado a la hora de justificar su elección (Leenders, 2002) al objeto de evitar posibles correlaciones espurias.

En nuestro caso, hemos considerado un conjunto de matrices habitualmente utilizadas en los análisis empíricos espaciales y que se basan en la distancia geográfica entre los territorios de la muestra, dato que es estrictamente exógeno (Ezcurra y Rios, 2015). Dichas matrices son las siguientes[1]: *i)* las que se basan en la proximidad a los *k* vecinos más próximos (en nuestro caso: *k*=2, 3, …, 8), calculado a partir de la distancia entre los centroides de los países (Le Gallo y Ertur, 2003); y *ii)* matrices que consideran la inversa de la distancia con un factor de desintegración (también llamado de fricción), en las que, imitando un modelo gravitacional, la interacción espacial es inversamente proporcional a la distancia entre dos unidades territoriales. De este modo, los elementos de la matriz distintos a la diagonal principal se definen como $wij = 1/d_{ij}^{\alpha}$, con α = 1,0, 1,5, …, 2,50 y 3,0 (Elhorst *et al.*, 2013), donde d_{ij} hace referencia a la distancia entre las regiones $_i$ y $_j$, y α es el parámetro de desintegración (Vega y Elhorst, 2013). En cualquiera de los casos, se han normalizado las ponderaciones espaciales (es decir, transformarlas para que la suma de cada fila sea igual a 1) al objeto de eliminar el impacto de los factores de escala.

La diversidad de matrices de pesos espaciales exige un criterio para seleccionar aquella que mejor se ajuste al modelo a estimar, y que consiste en comprobar la sensibilidad de las estimaciones del modelo ante cambios en la matriz de ponderaciones (Gibbons y Overman, 2012). Se considera que el ajuste es mejor cuanto mayor sea la ratio de log-verosimilitud o cuanto menor sea la varianza residual (Elhorst *et al.*, 2013). El modelo de partida a estimar para la selección de matriz de ponderaciones es un SDM con efectos fijos tanto temporales como espaciales, cuya significación será contrastada en el subapartado siguiente.

Una vez realizadas las estimaciones (Cuadro 1), se puede comprobar cómo la matriz de ponderaciones que considera los tres vecinos más próximos es la que maximiza el logaritmo de verosimilitud y es la que presenta menor varianza de los residuos. Este resultado es coherente con la utilización de países como unidades NUT-1 en un conjunto de nueve; probablemente, si se hubiesen utilizado regiones NUT-2 o NUT-3 las estimaciones habrían apuntado hacia matrices con un mayor número de vecinos.

[1] Hemos excluido las matrices basadas en la contigüidad (donde w_{ij} toma el valor 1 si dos unidades comparten una frontera común y 0 en caso contrario) dado que la ausencia de contigüidad territorial del Reino Unido y de los países escandinavos se traduciría en la no consideración de interacciones espaciales con el resto de países de la muestra. De igual modo, no se han utilizado matrices basadas en distancias lineales (euclídeas) entre las unidades territoriales, a pesar de la tendencia a su uso en estudios de convergencia espacial (Valdivia López *et al.*, 2010), ya que ello supondría no tener en cuenta los efectos espaciales asociados a las infraestructuras y el relieve.

CUADRO 1

TEST PARA LA SELECCIÓN DE LA MATRIZ DE PONDERACIONES ESPACIALES

Matriz de ponderación	R2	Logaritmo de verosimilitud	Varianza residual
2 vecinos más próximos	0,823	316,585	1,98E-04
3 vecinos más próximos	0,887	333,199	1,27E-04
4 vecinos más próximos	0,852	322,870	1,64E-04
5 vecinos más próximos	0,874	332,558	1,40E-04
6 vecinos más próximos	0,828	319,277	1,92E-04
7 vecinos más próximos	0,847	320,658	1,66E-04
8 vecinos más próximos	0,844	322,739	1,73E-04
Inversa de la distancia ($1/d_{ij}^{\alpha}$, α=1.00)	0,868	328,277	1,47E-04
Inversa de la distancia ($1/d_{ij}^{\alpha}$, α=1.50)	0,857	325,959	1,61E-4
Inversa de la distancia ($1/d_{ij}^{\alpha}$, α=2.00)	0,852	325,151	1,66E-04
Inversa de la distancia ($1/d_{ij}^{\alpha}$, α=2.50)	0,849	324,704	1,69E-04
Inversa de la distancia ($1/d_{ij}^{\alpha}$, α=3.00)	0,848	324,324	1,71E-04

FUENTE: Elaboración propia.

Aunque el coeficiente de determinación R^2 no es un indicador fiable cuando la estimación se basa en la máxima verosimilitud, en nuestro caso, también la matriz de tres vecinos más próximos presenta el máximo valor para dicho coeficiente. Por todo ello, en lo sucesivo haremos uso de esta matriz de ponderaciones espaciales.

Selección del modelo a estimar

Tras determinar la matriz de ponderaciones espaciales que mejor se adapta al crecimiento de la productividad en UE9, el siguiente paso es determinar la forma funcional más apropiada para el modelo. Para ello, comenzaremos analizando el carácter significativo de los efectos fijos, tanto espaciales como temporales, mediante la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de la Ecuación 2 considerando cada uno de esos efectos por separado, así como ambos conjuntamente. Tras la misma, prestamos atención al test de la ratio de log-verosimilitud en el que se compara el modelo con ambos efectos respecto al mismo modelo, pero considerando un único efecto fijo, bien sea espacial o temporal. En ambos casos, en el Cuadro 2 puede comprobarse que sus respectivas ratios son significativas al 1 por 100, lo que supone el rechazo a la hipótesis nula de que la consideración conjunta de ambos efectos es insignificante y, por tanto, la conveniencia de su introducción en nuestro modelo.

Una vez que se ha observado la presencia significativa de efectos espaciales, la estimación por MCO es poco fiable, de ahí que debamos determinar qué parte de la autocorrelación espacial afecta a la variable independiente, al término de error o a ambos. Es decir, si el modelo más apropiado es SAR, SEM o SDM. Dado que el modelo SDM puede ser simplificado en

CUADRO 2

TEST DE ESPECIFICACIÓN DEL MODELO: RATIO DE LOG-VEROSIMILITUD

Ratio de modelo MCO con ambos efectos frente a solo espaciales	122,291***
Ratio de modelo MCO con ambos efectos frente a solo temporales	55,106***
Ratio de modelo SDM frente a modelo SAR	17,908***
Ratio de modelo SDM frente a modelo SEM	11,109***

NOTA: Significación estadística: * al 10 por 100, ** al 5 por 100, *** al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

los modelos SAR o SEM, realizaremos el mismo test que en el caso anterior para determinar cuál es la forma funcional más adecuada. De nuevo, en ambos casos la ratio de log-verosimilitud es significativa al 1 por 100, lo que indica un mejor ajuste del modelo SDM frente a estos dos últimos. Como consecuencia, los modelos de desfase espacial y de error espacial son desechados en favor del modelo espacial de Durbin, de modo que esta será la forma funcional del modelo que utilizaremos para el análisis del impacto de los trabajadores extranjeros en la convergencia de la productividad laboral en UE9, así como para el estudio de su impacto en dicho proceso.

El concepto de convergencia es ampliamente conocido en la literatura sobre crecimiento regional (Barro *et al*., 1991) y puede referirse a la reducción en el largo plazo de la dispersión en una variable económica (p.ej. el PIB por habitante), o bien a la existencia de una relación inversa entre el crecimiento de una variable y su valor al inicio de un determinado período (ambas perspectivas conocidas como sigma o beta-convergencia, respectivamente). La reducción de las disparidades en términos de renta por habitante es justificada por el modelo neoclásico sobre la base del movimiento de factores productivos entre las regiones debido a sus diferentes precios relativos. Una situación como la descrita habría de traducirse en la consecución de un «estado estacionario» por parte de todos los territorios implicados; sin embargo, los análisis empíricos demuestran que no siempre eso ocurre así. La necesidad de incorporar otras variables que puedan condicionar o influir en dicho proceso ha llevado a hablar de convergencia condicionada, frente a la absoluta (o no condicionada), comentada anteriormente.

Aunque la aplicación tradicional del concepto de convergencia se ha centrado en el PIB por habitante, también son numerosos los estudios que han fijado su atención en la productividad del trabajo, tanto a nivel nacional (Ramos *et al*., 2010; Iacovone *et al*., 2015; Maroto y Cuadrado-Roura, 2013) como internacional (Sánchez *et al*., 2008; Escribá Pérez y Murgui García, 2013; Fiaschi *et al*., 2011; Le Gallo y Kamarianakis, 2011b). No obstante, en ninguno de ellos se analiza la posible incidencia de la población inmigrante, probablemente como consecuencia de la insuficiencia de series nacionales homogéneas largas.

En nuestro caso, aplicaremos un modelo SDM de datos de panel con efectos fijos tanto espaciales como temporales para el estudio de la convergencia de la productividad del trabajo en UE9, y considerando la participación del empleo extranjero como factor condicionante de dicho proceso. Así pues, el modelo a estimar sería el siguiente:

$$\left(\frac{1}{5}\right) ln\left(\frac{P_{it}}{P_{it-5}}\right) = \alpha_{it} + \mu_i + \delta W\left(\frac{1}{5}\right) ln\left(\frac{P_{it}}{P_{it-5}}\right) + \beta_1\, ln\left(P_{it-5}\right) + \theta_1 W\, ln\left(P_{it-5}\right) + \beta_2\, ln\left(X_{it-5}\right) + \theta_2 W\, ln\left(X_{it-5}\right) + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

CUADRO 3

ESTIMACIÓN DEL MODELO. RESULTADOS

Productividad inicial – $ln(P_{it-5})$	-0,237***
Empleo extranjero / población en edad de trabajar – $ln(X_{it-5})$	0,046***
Productividad inicial de los países vecinos – $W\ ln(P_{it-5})$	-0,317***
Empleo extranjero/población en edad de trabajar (vecinos) – $W\ ln(X_{it-5})$	-0,027
Tasa de variación de la productividad de los vecinos – $(1/5)\ ln\ (P_{it}/P_{it-5})$	-0,618***
R^2	0,887
R^2 corregido (sin la contribución de los efectos fijos)	0,578
Varianza residual (σ_2)	1,27E-04
Logaritmo de verosimilitud	333,199
Observaciones	108

NOTA: Significación estadística: * al 10 por 100, ** al 5 por 100, *** al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

Siendo: P_{it} la productividad del factor trabajo del país *i* en el año *t* (o cinco años antes, si fuese *t-5*), expresada como el cociente del valor añadido bruto (expresado en millones de euros con base 2010) y el empleo. Por otro lado, X_{it-5} es la participación de los empleos extranjeros sobre la población en edad de trabajar de entre 15 y 64 años. De este modo, la variable dependiente (1/5) ln (P_{it} /$P_{it\ -5}$) sería la tasa media anual acumulativa de la productividad del trabajo, mientras que las dependientes serían el valor de la productividad, así como la importancia relativa de los empleados extranjeros en el total de población en edad de trabajar, en ambos casos en el instante inicial del período de cinco años para el que es calculada la tasa acumulativa. Por ello, aunque la etapa a analizar va desde el año 2000 hasta 2016, la primera observación correspondería a los valores iniciales de 2000 y al crecimiento de la productividad observado en 2005. Como resultado de ello, dispondríamos de 12 ejercicios para nueve países, lo que daría lugar a una muestra de 108 observaciones.

4. Resultados empíricos obtenidos

La estimación del modelo planteado anteriormente permite constatar la existencia de un proceso de beta-convergencia para la productividad del trabajo en UE9, como así lo indica el signo negativo del coeficiente estimado de la productividad inicial (Cuadro 3), que es significativo al 1 por 100. En cuanto a la ratio de empleo extranjero, también es significativa, pero con signo contrario al de la productividad inicial, lo que indicaría una contribución positiva de dicha ratio al crecimiento de ésta. Esta contraposición de signos indica, de hecho, que el efecto convergencia se ve parcialmente compensado por el impacto positivo del empleo extranjero en el crecimiento de la productividad. No obstante, el valor de su coeficiente estimado es cinco veces inferior al de la productividad (0,046 y -0,237, respectivamente), por lo que se mantendría la convergencia.

Dado que los países más desarrollados suelen presentar los mayores niveles de productividad, es

comprensible que los trabajadores extranjeros (independientemente de su cualificación) tengan más incentivos a la hora de elegir dichos países como destino laboral. Además, dicho efecto se refuerza en la medida en que haya un grupo de países cercanos que presenten esa característica.

Si prestamos atención a las relaciones espaciales que se dan entre esas variables se constata que el valor de la productividad inicial en los países vecinos es significativo al 1 por 100 y toma un valor de -0,317, que supera ligeramente al parámetro estimado para la productividad sin tener en cuenta el efecto de los países vecinos. Este hecho indica que la consideración de las interacciones espaciales refuerza el proceso de convergencia, de forma que el crecimiento de la productividad de un país se acelera no únicamente cuando el mismo presenta inicialmente bajos niveles, sino también cuando los países vecinos comparten esos bajos niveles de productividad. Ya no es solo el hecho de que el movimiento de factores productivos hacia esos países se realice desde una perspectiva territorial por encima de las fronteras nacionales, sino que el mismo genera sinergias y desbordamientos espaciales que terminan impulsando el crecimiento de la productividad.

En cuanto a la ratio de empleo extranjero de los países vecinos, podemos observar que no tiene incidencia alguna en el crecimiento de la productividad en el propio país, lo cual podría *a priori* parecer lógico teniendo en cuenta que están desempeñando su actividad laboral en otros países. Sin embargo, el hecho de que el nivel de significación de esta ratio se sitúe en el 10,8 por 100 está indicando que existe una leve relación, lo cual podría explicarse sobre la base de que la ratio de empleo extranjero de una región tiene una relación directa con el crecimiento de productividad de la misma y luego, a su vez, esta incide sobre la de otras regiones. De todas formas, aunque fuese significativa la ratio de empleo extranjero de los vecinos, su valor (y, por tanto, su impacto sobre el crecimiento de la productividad) es muy pequeño.

Finalmente, el parámetro autorregresivo es significativo al 1 por 100 y toma un valor de -0,617, indicando que un incremento del 10 por 100 en la tasa de variación de productividad en los países vecinos se traduce en una reducción del 6,17 por 100 en dicha tasa para el propio país. Ello apunta hacia la existencia de factores específicos que a nivel nacional estimulan un mayor crecimiento de la productividad, en detrimento del de sus países vecinos.

Todo lo anteriormente comentado viene a poner de manifiesto la relevancia que tienen las relaciones espaciales a la hora de explicar el crecimiento de la productividad del trabajo, no solo por la significación de la mayoría de variables que incluyen dicho componente, sino por la elevada significación del modelo, cuyo R^2 llega al 88,7 por 100. No obstante, la forma más intuitiva de interpretar dichas relaciones o desbordamientos espaciales es a través del análisis de los efectos directos, indirectos y totales (expresados estos últimos como suma algebraica de los dos primeros) de las dos variables analizadas: la productividad del trabajo y la ratio de empleo extranjero, ambos en el año inicial.

Los efectos directos (Cuadro 4) permiten cuantificar el impacto sobre el crecimiento de la productividad del trabajo de un país (en términos medios) derivado de su propio nivel el año anterior, así como de los efectos de realimentación que tienen lugar cuando este nivel afecta al crecimiento de los países vecinos. Para la productividad, este efecto (-0,2228) es significativo al 1 por 100 y ligeramente superior (0,0142) al valor de su parámetro estimado (-0,237), lo que indicaría la existencia de un impacto negativo de los efectos de realimentación sobre la convergencia en productividad. Ello se debe precisamente al valor negativo del coeficiente estimado para el parámetro autorregresivo.

Algo similar podríamos decir en relación con el efecto directo de la ratio de empleo extranjero sobre el crecimiento de la productividad, salvo por dos hechos: *i)* el signo positivo, es decir, que cuando se incrementa en un 10 por 100 la ratio de empleo extranjero el crecimiento de la productividad se acelera en un 0,5 por 100; y *ii)* el menor valor de dicho efecto. Aunque la diferencia entre el efecto directo y el parámetro estimado es

CUADRO 4

ESTIMACIÓN DE LOS EFECTOS DIRECTOS, INDIRECTOS Y TOTALES

Variable	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales
Productividad del trabajo inicial	-0,2228***	-0,1196**	-0,3424***
	(-8,844)	-0,019	(-6,243)
Ratio empleo extranjero inicial	0,0505***	-0,0391***	0,0114
	(8,548)	(0,003)	(0,984)

NOTA: Significación estadística: * al 10 por 100, ** al 5 por 100, *** al 1 por 100. Estadístico t entre paréntesis.
FUENTE: Elaboración propia.

casi la tercera parte que en el caso anterior (0,0045), en términos relativos la aportación de los efectos de realimentación duplica al de la productividad.

Por lo que se refiere a los efectos indirectos, su valor es negativo para ambas variables explicativas, si bien para la productividad es significativo al 5 por 100 mientras que para la ratio de empleo extranjero lo es al 1 por 100. Este tipo de efectos se identificarían con la existencia de efectos de arrastre o desbordamiento espaciales e indicarían una relación inversa entre los cambios en la productividad y la ratio de empleo de los países vecinos y la variación de la productividad (en términos medios) en el propio país a medio plazo. De esta forma, mientras que para la productividad del trabajo los efectos indirectos se suman a los directos y refuerzan el efecto convergencia, en el caso de la ratio de empleo extranjero vendrían prácticamente a compensar los directos, de forma que el efecto total de la misma sería muy reducido a la vez que no significativo. Este resultado es coherente con lo demostrado en otros estudios para el capital humano (Buendía Azorín y Sánchez de la Vega, 2015), en los que el efecto positivo sobre la productividad de la ratio de empleo extranjero en un país es compensado por el efecto indirecto negativo derivado de las ventajas relativas que adquieren el resto de países cuando aumenta dicha ratio y, por tanto, se acelera su productividad.

Como resultado de todo lo anterior, podemos afirmar que, en el proceso de convergencia de la productividad del trabajo en UE9, la ratio de empleo extranjero no parece tener incidencia en el mismo, por lo que sería únicamente la productividad del trabajo la única variable que incide sobre el crecimiento de la misma. Dicho impacto se cuantifica a través del efecto total, que es significativo y toma un valor de -0,3424, lo que cabría interpretar como la variación que tendría lugar en la tasa de crecimiento de la productividad ante una variación de la productividad inicial en un 1 por 100. Dicho de otro modo, cuando un país ve, por ejemplo, aumentar su productividad en un 10 por 100, la tasa anual acumulativa, transcurridos cinco años, se reduciría en un 3,42 por 100.

5. Conclusiones

Este trabajo analiza el crecimiento económico desde la perspectiva de la productividad y la migración y sus efectos sobre la convergencia en la Unión Europea. Para ello se ha utilizado un modelo espacial de datos de panel donde se analiza el crecimiento de la productividad y la participación del empleo inmigrante en una muestra de nueve países europeos para el período 2000 a 2016.

Son numerosos los estudios que han fijado su atención en la productividad del trabajo, aunque en ninguno de ellos se analizaba hasta ahora la posible incidencia de la población inmigrante, debido a la dificultad de conseguir y trabajar con series de datos nacionales homogéneas.

La estimación del modelo muestra la existencia de un proceso de beta convergencia para la productividad del trabajo en UE9, a la par que se observa una relación directa entre la ratio de empleo extranjero y el crecimiento de la productividad.

El análisis de las relaciones espaciales en el modelo permite constatar que este tipo de interacciones refuerzan el proceso de convergencia cuando se refieren a la productividad inicial, de modo que la productividad de un país se acelera no solo cuando el mismo presenta inicialmente bajos niveles, sino también cuando los países vecinos comparten esos bajos niveles de productividad.

El análisis de los efectos directos revela el impacto de los componentes espaciales sobre la convergencia de la productividad, gracias a los efectos de realimentación. Tanto para la productividad como para la ratio de empleo extranjero, los valores de dichos efectos son superiores a los parámetros estimados, lo que se traduciría en una minoración del efecto de convergencia.

En cuanto a los efectos indirectos, estos muestran una relación inversa entre los cambios en la productividad y la ratio de empleo de los países vecinos y la variación de la productividad (en términos medios) en el propio país, a medio plazo. De esta manera, mientras que para la productividad del trabajo los efectos indirectos se suman a los directos y refuerzan el efecto convergencia, en el caso de la ratio de empleo extranjero vendrían prácticamente a compensar los directos, de forma que el efecto total de la misma sería muy reducido a la vez que no significativo. Por tanto, podemos concluir que la ratio de empleo extranjero no parece tener incidencia en la convergencia de la productividad, al menos para los países analizados.

Referencias bibliográficas

[1] ANSELIN, L. (1988). «Spatial Econometrics: Methods and Models». Springer Science and Business Media, Holanda.

[2] ANSELIN, L. (1995). «Local Indicators of Spatial Association-LISA». *Geographical Analysis*, vol. 27, nº 2, pp. 93-115.

[3] ANSELIN, L. (2003). *An Introduction to Spatial Autocorrelation Analysis with GeoDa, Spatial Analysis Laboratory*. University of Illinois, Champagne-Urbana, Illinois.

[4] ARBIA, G. (2006). *Spatial Econometrics: Statistical Foundations and Applications to Regional Convergence*. Springer Verlag, Berlin Heidelberg.

[5] BARRO, R. J.; SALA-I-MARTIN, X.; BLANCHARD, O. J. y HALL, R. E. (1991). «Convergence Across States and Regions». *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 107-182.

[6] BAUMOL, W. J. (1986). «Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-run Data Show». *American Economic Review*, vol. 76, pp. 1.072–1.085.

[7] BERNAT, A. (1996). «Does Manufacturing Matter?. A Spatial Econometric View of Kaldor's Laws». *Journal of Regional Science*, vol. 36, pp. 463–477.

[8] BUENDÍA AZORÍN, J. M. y SÁNCHEZ DE LA VEGA, M. M. (2015). «Efectos del capital humano sobre la productividad del trabajo bajo condiciones de dependencia espacial: el caso de las provincias españolas». *Información Comercial Española, Revista de Economía,* nº 883, pp. 183-195.

[9] CHAUVIN, J. P.; GLAESER, E.; MAA, Y. y TOBIO, K. (2016). «What is Different About Urbanization in Rich and Poor Countries? Cities in Brazil, China, India and the United States». *Journal of Urban Economics*, pp. 1-34.

[10] CRETTEZ, B.; MICHEL, P. y VIDAL, J. P. (1998). «Time Preference and Capital Mobility in an OLG Model with Land». *Journal of Population Economics*, vol. 11, pp.149–158.

[11] DE HAAS, H. (2010). «Migration and Development: A Theoretical Perspective». *International Migration Review*, vol. 44, pp. 227–264.

[12] ELHORST, J. P. (2014). *Spatial Econometrics: From Cross-sectional Data to Spatial Panels,* Springer-Heidelberg, New York.

[13] ELHORST, J. P.; ZANDBERG, E. y DE HAAN, J. (2013). «The Impact of Interaction Effects Among Neighbouring Countries on Financial Liberalization and Reform: A Dynamic Spatial Panel Data Approach». *Spatial Economic Analysis*, vol. 8, nº 3, pp. 293-313.

[14] ERTUR, C. y KOCH, W. (2007). «Growth, Technological Interdependence and Spatial Externalities: Theory and Evidence». *Journal of Applied Econometrics*, vol. 22, nº 6, pp. 1.033-1.062.

[15] ESCRIBÁ, J. y MURGUI. M. J. (2013). «Productividad, convergencia y cambio estructural en las regiones europeas». En *Smart Regions for a Smarter Growth Strategy; New Challenges of the Regional Policy and Potential of Cities to Overcome a Worldwide Economic Crisis*, Oviedo.

[16] ESTEBAN, J. (1994). «La desigualdad interregional en Europa y en España: descripción y análisis», en *Crecimiento y convergencia en España y Europa,* ESTEBAN y VIVES, Dirs., Barcelona, IAE, CSIC.

[17] EZCURRA, R. y RIOS, V. (2015). «Volatility and Regional Growth in Europe: Does Space Matter?». *Spatial Economic Analysis*, vol. 10, nº 3, pp. 344-368.

[18] FIASCHI, D.; LAVEZZI, A.M. y PARENTI, A. (2011). «Productivity Growth Across European Regions: The Impact of Structural and Cohesion Funds». *Discussion Papers of the Dipartimento Di Scienze Economiche–Università Di Pisa*, nº 84.

[19] FINGLETON, B. y LÓPEZ-BAZO, E. (2006). «Empirical Growth Models with Spatial Effects». *Papers in Regional Science*, vol. 85, nº 2, pp. 177-198.

[20] FINGLETON, B. y MCCOMBIE, J. S .L. (1998). «Increasing Returns and Economic Growth: Some Evidence for Manufacturing from the European Union Regions». *Oxford Economic Papers,* vol. 50, pp. 89–105.

[21] GIBBONS, S. y OVERMAN, H. G. (2012). «Mostly Pointless Spatial Econometrics?». *Journal of Regional Science*, vol. 52, nº 2, pp. 172-191.

[22] GLAESER, E. y MARE, D. (2001). «Cities and Skills». *Journal of Labor Economics*, vol. 19, nº 2, pp. 316–42.

[23] GLAESER, E. L. y XIONG, W. (2017). «Urban Productivity in the Developing World». *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 33, nº 3, pp. 373–404.

[24] IACOVONE, L.; SÁNCHEZ-BAYARDO, L. F. y SHARMA, S. (2015*). Regional Productivity Convergence in Peru*, nº 7499, The World Bank.

[25] KANGASNIEMI, M.; MAS, M.; ROBINSON, C. y SERRANO, L. (2013). «The Economic Impact of Migration – Productivity. Analysis for Spain and the UK. Policy Support and Anticipating Scientific and Technological Needs». *EUKLEMS*, pp. 1-37.

[26] KUBIS, A. y SCHNEIDER, L. (2012). «Human Capital Mobility and Convergence: A Spatial Dynamic Panel Model of the German Regions». *Technical report, Institut für Arbeitsmarkt-und Berufsforschung (IAB), Discussion Paper,* Nuremberg, Germany.

[27] LE GALLO, J. y ERTUR, C. (2003). «Exploratory Spatial Data Analysis of the Distribution of Regional per Capita GDP in Europe, 1980-1995». *Papers in Regional Science*, vol. 82, nº 2, pp. 175-201.

[28] LE GALLO, J. y KAMARIANAKIS, Y. (2011a). «The Evolution of Regional Productivity Disparities in the European Union from 1975 to 2002: A Combination of Shift–share and Spatial Econometrics». *Regional Studies*, vol. 45, nº 1, pp. 123-139.

[29] LE GALLO, J. y KAMARIANAKIS, Y. (2011b). «The Evolution of Regional Productivity Disparities in the European Union from 1975 to 2002: A Combination of Shift–share and Spatial Econometrics». *Regional Studies*, vol. 45, nº 1, pp. 123-139.

[30] LEÓN-LEDESMA, M. A. (2000). «Economic Growth and Verdoorn's Law in the Spanish Regions». *International Review of Applied Economics,* vol.14, pp. 55–69.

[31] LEENDERS, R. T. A. (2002). «Modeling Social Influence Through Network Autocorrelation: Constructing the Weight Matrix». *Social Networks*, vol. 24, nº 1, pp. 21-47.

[32] LESAGE, J. P. (2008). «An Introduction to Spatial Econometrics». *Revue D'Économie Industrielle*, nº 123, pp. 19-44.

[33] MAROTO, A. y CUADRADO-ROURA, J. R. (2008). «New Regional Convergence in Productivity and Productive Structure». *Application to European Southern Countries, Working Paper* nº 11/08, Institute of Social and Economic Analysis, University of Alcalá.

[34] MAROTO, A. y CUADRADO-ROURA, J. R. (2013). *Recent Cyclical Movements in the Spanish Productivity: An Aggregate and Sectoral Analysis*.

[35] MASSEY, D. S.; ARANGO, J.; HUGO, G.; KOUAOUCI, A.; PELLEGRINO, A. y TAYLOR, J. E. (1993). «Theories of International Migration: A Review and Appraisal». *Population and Development Review*, vol. 19, nº 3, pp. 431-466.

[36] MASSEY, D. S. (2005). *Building a Comprehensive Model of International Migration.* Boston: Center for Retirement Research at Boston College. Center for Strategic and International Studies Project on Long-term Immigration Projections.

[37] MIHI-RAMÍREZ, A.; CUENCA-GARCÍA, E. y MIRANDA-MARTEL, M.J. (2016). «Is There a Causality Between Emigration and Other Mobility Factors? A Panel VAR Models Approach for Baltic and Scandinavian Countries». *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, vol. 27, nº 3, pp. 325-333.

[38] MIHI-RAMÍREZ, A.; RUDZIONIS, A. y KUMPIKAITE, V. (2014). «European Economic Migration Flow, Earnings and Unemployment in Decade of 2000». *Contemporary Issues in Business, Management and Education 2013*, vol. 110, pp. 122-129.

[39] NAVEED, A. y AHMAD, N. (2014). «Technology Spillovers and International Borders: a Spatial Econometric Analysis». *Department of Border Region Studies.University of Southern Denmark Working Paper*, Sønderborg. Denmark.

[40] PERI, G. (2016). «Immigrants, Productivity and Labor Markets». *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 30, nº 4, pp. 3-29.

[41] POTTER, R. B.; BINNS, T.; ELLIOT, J. A. y SMITH, D. (1999). *Geographies of Development.* Harlow, England *etc.*: Prentice Hall.

[42] RAMOS, R.; SURIÑACH, J. y ARTÍS, M. (2010). «Human Capital Spillovers, Productivity and Regional Convergence in Spain». *Papers in Regional Science*, vol. 89, nº 2, pp. 435-447.

[43] REY, S. J. y MONTOURI, B. D. (1999). «US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective». *Regional Studies*, vol. 33, nº 2, pp. 143-156.

[44] VALDIVIA, M.; ÁVILA, H. y GALINDO, C. (2010). «Fricción de la distancia, autocorrelación espacial de la productividad e impacto de la longitud por carretera en la dinámica de convergencia de la región centro de México (1993-2003)». *Investigaciones Geográficas*, nº 71, pp. 72-87.

[45] VEGA, S. H. y ELHORST, J. P. (2013). «On Spatial Econometric Models, Spillover Effects and W», *Regional Integration: Europe, the Mediterranean and the World Economy 27-31 agosto, 2013.* 53rd ERSA Congress, Palermo, Italy.

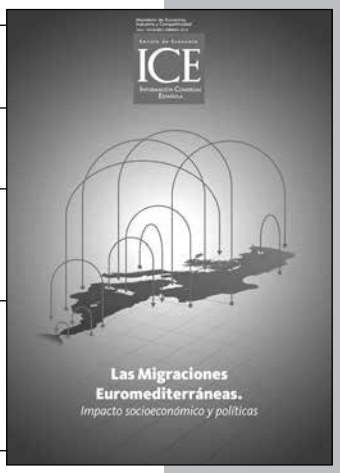
[46] ZIMMERMANN, K. F. (1995). «Tackling the European Migration Problem*». Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, nº 2, pp. 45-62.

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

Las Migraciones Euromediterráneas.

Impacto socioeconómico y políticas

Juan R. Cuadrado-Roura y María Teresa Fernández Fernández	Presentación
Enrique Barón Crespo	El Mediterráneo ¿puente o muro?
Ferrán Brunet	Eurozona y no movilidad del trabajo
María José Aznar Unzurrunzaga y Ana Eugenia Marín Jiménez	La inmigración subsahariana en la frontera norteafricana de la Unión Europea: una semblanza socioeconomíca
Mª Teresa Fernández Fernández, Juan Luis Santos y Juan R. Cuadrado Roura	Infraestructura de servicios públicos a través del gasto social para la integración de inmigrantes extracomunitarios en países europeos
Carlos Iglesias y Raquel Llorente	Inmigración euromediterránea: crisis migratoria u oportunidad para la construcción europea
Mª Teresa Fernández Fernández, Rosario Asián Chaves y Mikel Zurbano Irizar	Innovación social percibida en la política y en los servicios para la integración de inmigrantes extracomunitarios en los países europeos
Ronny Correa-Quezada y Mª del Cisne Tituaña Castillo	La inmigración ecuatoriana y sus condiciones en el mercado laboral de España e Italia
Oscar Montes Pineda	Inmigración, integración y desempeño educativo: una mirada a los países euromediterráneos
Manuel González Gómez, y Mª Soledad Otero Giráldez	The causality between economic growth and immigration in EU/EFTA
Carolina Cosculluela-Martínez y Raquel Ibar Alonso	Time human development index of the MENA and EU28 countries
M. Mustafa Erdoğdu y Sevda Akar	Education and health externalities of Syrian refugees in Turkey: threats and opportunities
Concepción Carrasco Carpio	¿Prevalece la dimensión económica en la integración de la persona migrante? La medición de la integración en el MIPEX



Últimos números publicados:

El cambio digital en la economía. Un proceso disruptivo

La economía digital en España

Números en preparación

El sector marítimo en la economía y el comercio

El mercado interior europeo

Coordinadores: Juan R. Cuadrado-Roura y Mª Teresa Fernández Fernández

Ángeles Cámara*
Ana Medina*

UN MODELO MULTISECTORIAL PARA MEDIR EL COSTE DE LA SALIDA DEL MERCADO LABORAL DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN ESPAÑA

En este artículo se analizan las características laborales de la población inmigrante. En su mayoría cubren puestos de trabajo inestables y de baja cualificación, estando sobrerrepresentados en sectores económicos que son muy sensibles a las fluctuaciones del mercado laboral. Este trabajo analiza en concreto el coste que supone para la economía española la pérdida de empleos que ha sufrido la población inmigrante en los años de la crisis. Para ello se utiliza un modelo multisectorial que nos permite estimar los impactos en el mercado laboral (tanto en sueldos y salarios como en cotizaciones sociales) de forma directa y, de forma indirecta e inducida, sobre el resto de macromagnitudes de la economía española.

Palabras clave: *integración económica de los inmigrantes, remuneración de asalariados, modelo* input-output, *impacto económico.*
Clasificación JEL : *F36, J61.*

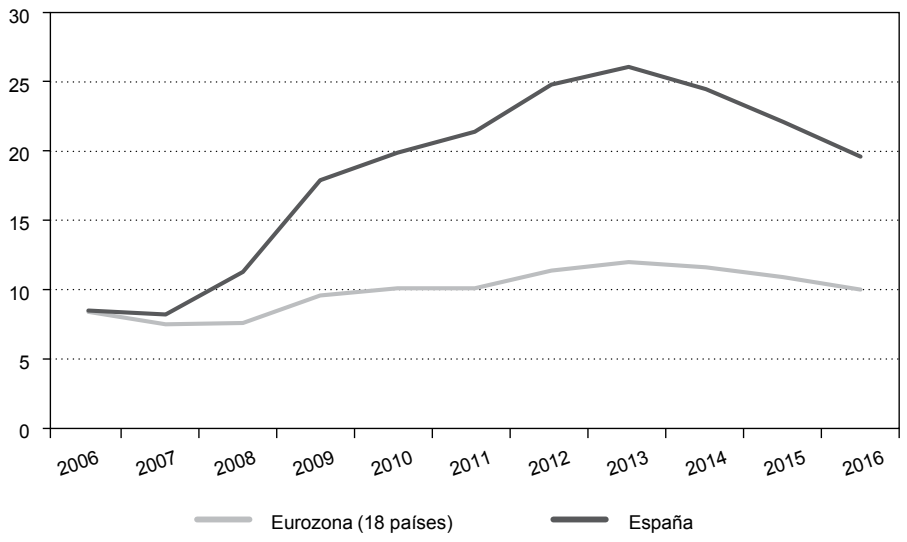
1. Introducción

En el año 2008, la población activa extranjera llegó a alcanzar una tasa del 16 por 100 sobre los activos totales. La crisis económica posterior ha afectado intensamente a la población inmigrante, provocando que su pérdida de empleo haya sido más acusada que en la población nativa. Desde este año las tasas de desempleo aumentaron un 24 por 100 para los nativos y un 36 por 100 para los inmigrantes. En la actualidad existen políticas públicas destinadas a mejorar asuntos vinculados con la inmigración y los principales indicadores sociales valoran positivamente cuestiones relacionadas con este tema, pero sería deseable un análisis más profundo sobre el peso y el impacto económico de la inmigración a nivel agregado para la economía española.

* Universidad Rey Juan Carlos. Madrid.
Las autoras agradecen el apoyo del Proyecto ECO2016-75204-P.
Artículo seleccionado en el Congreso EXOMED, 2017.

GRÁFICO 1

TASA TOTAL DE DESEMPLEO
(En %)



FUENTE: Elaboración propia a partir de EUROSTAT.

En España, un país que en materia de desempleo históricamente ha presentado altos niveles estructurales asociados al mismo, el largo período de expansión que precedió a la reciente crisis económica permitió reducir su tasa de desempleo hasta el 8,2 por 100 en el año 2007. Sin embargo, la fuerte tendencia de la economía española a la destrucción de empleo se volvió a poner de manifiesto durante la crisis, período en el que la tasa de paro creció de forma muy acelerada hasta alcanzar el 26,1 por 100 en el año 2014. La adversa evolución del mercado de trabajo español queda patente al comparar la tasa de desempleo española en las últimas décadas con la de la Unión Europea. Si bien es cierto que comparamos con una zona económica de mucho mayor tamaño, hecho que contribuye a estabilizar la evolución, la tasa española muestra un fuerte perfil cíclico que la ha llegado a situar en más del doble de la tasa de la UE (Gráfico 1).

Durante el período de crisis (2008-2013), en la economía española se destruyeron más de 3.700.000 empleos y aunque inicialmente la pérdida de empleo estuvo muy concentrada en el sector de la construcción, con el tiempo se fue propagando a la industria y a los servicios, lo que implicó una mayor diversidad de los perfiles de trabajadores afectados por la destrucción de empleo.

Fue durante los años de expansión económica cuando en España se produjo una fuerte demanda de trabajadores que atrajo a una gran cantidad de inmigrantes en busca de mejores condiciones de vida en nuestro país. Los trabajadores inmigrantes llegaron a alcanzar la cifra de 3.200.000, según los datos de la *Encuesta de Población Activa* del Instituto Nacional de Estadística (INE), representando el 14 por 100 de la población activa de nuestro país. Estos trabajadores cubrieron una buena parte de los puestos de trabajo

que se crearon en el sector servicios y en la construcción, y también ocuparon los puestos de trabajo que los trabajadores españoles abandonaron en el sector agrícola. Pero la crisis que se inició en 2008 acabó con la creación de empleo, y las condiciones del mercado laboral se fueron deteriorando rápidamente. La tasa de desempleo aumentó hasta un 26 por 100 en al año 2013, siendo de hasta un 36 por 100 para los trabajadores extranjeros. La población inmigrante es particularmente vulnerable a la destrucción de empleo debido a que ocupan mayoritariamente empleos de baja cualificación y en sectores de poca estabilidad en el empleo.

En este contexto de fuerte crisis económica y de destrucción de empleo procedemos a analizar la pérdida de empleo de la población inmigrante, pues este es el marco de referencia que permite una evaluación adecuada de los resultados específicos sobre el colectivo y del resto de efectos que se derivan de los mismos. En la realización de este análisis se parte de la premisa de que la salida del mercado laboral de la población inmigrante no solo supone un perjuicio directo para los individuos que la padecen, sino que tiene un impacto negativo sobre el conjunto de la sociedad. El modelo utilizado nos permite captar estos efectos, tanto indirectos como inducidos, sobre el conjunto de la economía española.

En línea con este planteamiento, el presente trabajo pretende medir y analizar el impacto en la economía española de la destrucción de empleo vinculado a la población inmigrante durante el periodo 2010-2016 y, para ello, se ha estructurado en los siguientes apartados. Comienza con una revisión de la literatura especializada sobre el tema y continúa con la presentación del modelo aplicado en la parte empírica, el modelo de Ghosh, un modelo multisectorial de oferta, basado en principios y relaciones similares al modelo de demanda de Leontief pero presentando un enfoque alternativo al anterior por incorporar la característica de introducir las transformaciones en los *inputs* primarios y no en la demanda final. A continuación, se provee una descripción de la situación laboral de la población inmigrante, con el objetivo de elaborar un mapa que permita conocer la diversidad de situaciones de la población inmigrante en el mercado de trabajo. Para ello, se ha utilizado como fuente principal de información la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística (INE), que permite obtener resultados detallados y significativos en términos estadísticos. Se concluye con la reflexión sobre los principales hallazgos del trabajo.

2. Revisión de la literatura especializada

Son muy variados los recientes estudios publicados sobre la medición de los costes macroeconómicos de la salida del mercado laboral de las personas inmigrantes. Presentamos una breve síntesis de los que consideramos enfoques complementarios o informativos del actual.

Elias (2011) se centra en el impacto sobre el mercado de trabajo de la inmigración y concluye que la afluencia de extranjeros contribuyó a partir de la segunda mitad de los años noventa a reforzar el ciclo expansivo de la economía española, a costa de un menor crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo. Sin embargo, señala este autor, a pesar de la magnitud del fenómeno, no supuso una alteración de los parámetros en los que se desenvolvía el mercado de trabajo. No obstante, la consecuencia fue un elevado paro extranjero tras la recesión económica. Precisamente fue este aspecto el estudiado por Medina *et al*. (2010), quienes realizaron estimaciones de modelos logit a partir de datos longitudinales de la estadística de flujos de la *Encuesta de Población Activa* (EPA) observando que desde el inicio de la crisis económica, el aumento de la probabilidad de perder el empleo aumentó más entre la población extranjera; pues bien, el resultado de las estimaciones planteadas apuntaba que, si bien ser extranjero por sí solo no resulta estadísticamente significativo para explicar la probabilidad de perder el empleo, sí resulta

significativo durante el período de crisis económica. Este resultado indica que una vez tenidas en cuenta las variables personales y laborales que deberían explicar dicha probabilidad, ésta resulta mayor entre la población extranjera en el período de crisis.

Bonifazi *et al.* (2014) evalúan los efectos de la crisis económica sobre los trabajadores extranjeros en Italia mostrando que la crisis ha afectado principalmente a los trabajadores masculinos, y en particular a los extranjeros. La aplicación de modelos de regresión logística multinomial a las transiciones del empleo demuestra que la penalización de los extranjeros no cambió durante la crisis. Esto se debió al impacto específico de la crisis en la economía italiana, pero también al papel estructural que desempeñan los extranjeros en el mercado de trabajo.

Persiguiendo un objetivo similar al anterior pero aplicado a la economía española, Gil-Alonso *et al.* (2015) detectaron que tras una primera mitad de la crisis en la que los inmigrantes extranjeros fueron los más resilientes, en la segunda parte, desde mediados de 2011 y especialmente desde inicios de 2013 pasaron a ser los más afectados.

Con enfoque macroeconómico de equilibrio general aplicado de tipo dinámico y un modelo de generaciones solapadas, Izquierdo *et al*. (2010) plantean diversos escenarios y las conclusiones giran en torno a los posibles efectos sobre los principales agregados económicos; no obstante, resulta interesante una de sus conclusiones planteadas acerca de que para contrarrestar los efectos negativos de la inmigración sobre la productividad habría que reforzar la cualificación de los trabajadores inmigrantes.

Por su parte, el informe de 2011 sobre inmigración y trabajo de Carrasco y García (2012) contiene un análisis exhaustivo de la situación laboral de la población inmigrante que reside en España. El mencionado informe consta de dos partes. En la primera analiza la situación actual de los individuos inmigrados en el mercado de trabajo español, desde una perspectiva comparada en un contexto económico y social, así como la evolución de los flujos y los *stocks* migratorios; la situación del empleo de la población inmigrada y su evolución reciente en comparación con la situación de los españoles; la distribución sectorial y ocupacional, situación profesional y regímenes de cotización de la población inmigrada; la situación de desempleo de los trabajadores y la movilidad territorial interna y externa. En la segunda parte del informe se analiza la movilidad laboral. Se presentan algunas fuentes estadísticas que pueden emplearse para llevar a cabo estudios en esta materia y utiliza una serie de cortes transversales de la EPA para estudiar los cambios en la composición sectorial y ocupacional del empleo de españoles y extranjeros. Se realiza un análisis agregado de la movilidad laboral basado en el seguimiento de cohortes ficticias de la EPA, se describe el uso de la Muestra Continua de Vidas Laborales, y finalmente realiza un análisis sencillo de comparación de situaciones laborales y combinaciones de ingresos correspondientes a diferentes colectivos según su nacionalidad y lugar de nacimiento.

3. Formulación matemática del modelo

Con el fin de adecuar el presente análisis a las características del fenómeno de estudio, y dado el perfil de la información disponible en cuanto a estadística agregada se refiere, se ha recurrido a las tablas *input-output* (TIO) por su gran capacidad explicativa de los objetivos perseguidos. La construcción de las tablas *input-output* con igualdad de sumas tanto en filas como en columnas permite plantear un modelo alternativo al modelo de Leontief o modelo de demanda (Lahr y Dietzanbacher, 2001; Miller y Blair, 2009), en el que los coeficientes se determinan en horizontal (coeficientes de distribución) en lugar de en vertical (coeficientes técnicos). En este modelo alternativo la variable exógena es el valor añadido en lugar de la demanda final. Este modelo de oferta o modelo de Ghosh (Ghosh, 1958) se obtiene a partir de una nueva matriz, denominada matriz de distribución, que se calcula utilizando las relaciones de la TIO por columnas.

Su expresión matricial es la siguiente:

$$x^t = x^t B + w, \text{ o bien, } x^t = w \bullet (I - B)^{-1}$$

Donde x^t corresponde al *output* total obtenido en vertical de la dimensión 1x*n*, *B* es la matriz de coeficientes de distribución de dimensión *n*x*n* y *w* son los *inputs* primarios de dimensión 1x*n*.

Los coeficientes de distribución b_{ij} se calculan del siguiente modo:

$$b_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_i}, \text{ donde } X_i \text{ representa el } output \text{ de la rama } i\text{-ésima.}$$

Cada coeficiente muestra la proporción de recursos, en términos monetarios, que emplea la rama de la fila *i*-ésima y que se destina a cada una de las otras ramas o a la demanda final.

De esta forma, el valor que se obtiene sumando las filas de la matriz inversa de coeficientes de distribución mostrará el aporte que realiza cada rama para que aumenten en una unidad los *inputs* primarios, por ello se le conoce como multiplicador de oferta.

Así, la suma en columnas de los coeficientes de distribución indica en cuánto cambia la producción si se produce una variación de una unidad en la oferta (*inputs* primarios) de cada una de las ramas que conforman la TIO.

Esta forma de plantear el modelo da paso a que los *inputs* primarios (trabajo o capital empleado en la producción de la rama *j*-ésima) sean las variables exógenas y no la demanda final, como ocurre en la matriz de coeficientes técnicos.

Una vez obtenido el impacto en el *output* total (x^t) derivado de modificaciones en los *inputs* primarios, este impacto en la producción provocará a su vez un impacto en el empleo de todas las ramas de actividad. Para proceder a la obtención del impacto sobre el empleo (*EMP*), se calcula el vector de coeficientes de empleo por rama (empleo por unidad de producción) y se diagonaliza para incluirlo en la ecuación matricial anterior:

$$EMP^t = w \bullet (I\text{-}B)^{-1} \bullet diag\ (E_i / X_i)$$

El impacto en el empleo se incorpora al modelo como empleo a tiempo completo equivalente (TCE). Para el cálculo del mismo, se considera que un empleado a tiempo parcial trabaja media jornada y, por tanto, se computa como 0,5 empleos.

Asimismo, los impactos en la producción provocan impactos en el valor añadido bruto (VAB) de las diferentes ramas de actividad, que se calculan del mismo modo, utilizando los coeficientes de VAB (VAB por unidad de producción):

$$VAB^t = w^* \bullet (I - B)^{-1} \bullet diag\ (VAB_i / x_i)$$

E igualmente se obtienen los impactos en el resto de variables que se analizan.

Este modelo, llamado modelo abierto de Ghosh, no capta totalmente los efectos de cambios en los *inputs* primarios sobre el valor añadido, por lo que se hace necesario realizar un cierre del modelo (Guerra y Sancho, 2011). Para que los aumentos en producción se reflejen también en aumentos en el VAB se endogeniza tanto el consumo privado como el VAB. De este modo se tienen también en cuenta los aumentos en el consumo de los hogares debidos al aumento en la remuneración de los asalariados. Dicha endogeneización se realiza del siguiente modo:

Definimos el coeficiente λ_i como valor añadido por unidad de consumo agregado. Este coeficiente expresa, en términos normalizados, la contribución necesaria del valor añadido en cada sector *i* por unidad de consumo privado.

$\lambda_i = \frac{v_i}{C}$, donde v_i es el valor añadido de la rama *i* y *C* es el consumo total de los agentes privados.

Definimos también el coeficiente d_j como el coeficiente de distribución del consumo del bien *j* por los agentes privados.

$d_j = \frac{c_j}{x_j}$, donde c_j es el consumo privado en la rama *j* y x_j es la producción de la rama *j.*

Si $\lambda^t = (\lambda_1 \lambda_2 \ldots \lambda_n)$ y $d^t = (d_1\ d_2 \ldots\ d_n)$, la matriz $\lambda^t \bullet d^t$ refleja los coeficientes de distribución del valor añadido que se deriva del consumo privado e incluyendo esta matriz en el modelo obtenemos la ecuación:

$$x^t = t^t \bullet (I - B - d \bullet \lambda^t)^{-1}, \text{ siendo } t = w - v$$

Esta matriz inversa incorpora los coeficientes de distribución de los flujos de materiales (*B*) y de los flujos de valor añadido ($d \bullet \lambda^t$).

4. Situación laboral de la población inmigrante

A grandes rasgos, los datos del INE nos dicen que el número de extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor en el tercer trimestre de 2010 era de 4.750.000. Estos extranjeros trabajaban principalmente en los siguientes sectores de actividad: hogares, hostelería, inmobiliaria y servicios a empresas, agricultura, transporte, construcción, comercio e industria.

Otra característica que podemos destacar es que los sectores de actividad que absorbieron la mayor parte de la población inmigrante fueron de bajo valor añadido, bajos salarios y muy intensivos en mano de obra, lo que hizo que su aportación directa a la productividad de la economía fuera menor que la media.

Por otra parte, los inmigrantes se han llevado la peor parte del ajuste del mercado laboral, debido principalmente a la distribución sectorial de su empleo y también por la concentración del mismo en el ámbito de los contratos temporales. La tasa de desempleo de los inmigrantes, alrededor del 30 por 100, se sitúa muy por encima de la correspondiente a los ocupados nacionales.

Según los datos del Padrón Municipal del INE (datos del año 2010), la población extranjera residente en España provenía principalmente de Rumanía, Marruecos, Ecuador, Reino Unido y Colombia. El 41 por 100 de los ciudadanos extranjeros residentes en España pertenecen a otros países de la UE27, destacando en particular los ciudadanos provenientes de Rumanía, 829.715, que constituyen el principal colectivo y agrupan alrededor del 44 por 100 de todos los rumanos residentes en algún país de la UE que no sea el suyo. Detrás de estos se situaban los ciudadanos de Reino Unido, 387.226. En cuanto a los ciudadanos provenientes de países terceros destacan los de Marruecos, 746.760, Ecuador, 395.069 y Colombia, 289.296.

El estudio *Inmigración y mercado de trabajo* (Carrasco y García, 2012) nos ofrece datos detallados sobre el empleo de la población inmigrante. Destaca la sobrerrepresentación (en comparación con los españoles nacidos en España) de la población extranjera nacida fuera en cuatro ramas de actividad, sobre todo, en hogares y hostelería, pero también en construcción y agricultura. La especialización en la rama de la construcción se aprecia en los inmigrantes que proceden de Europa del Este, en especial Rumanía (22,8 por 100) y Ucrania (15,2 por 100). En el sector primario, agrícola y extractivo, son los trabajadores marroquíes los que desde los inicios de sus procesos migratorios han tenido primacía y la siguen manteniendo con unos porcentajes del 27,5 por 100 de sus ocupados en esta rama de actividad. Mayor dispersión de especializaciones se produce entre los inmigrantes que proceden del continente americano: *i)* los inmigrantes más recientes procedentes de Bolivia se concentran en ramas menos cualificadas como hogares (50,5 por 100) y construcción (12,3 por 100); *ii)* los más veteranos, procedentes de Argentina y Venezuela, en ramas más cualificadas de servicios a las empresas y en industria de la transformación, aunque en general se distribuyen de una manera más heterogénea entre las ramas de actividad; *iii)* los ocupados procedentes de República Dominicana, Colombia y Perú se concentran en torno al 20 por 100 en la rama de hostelería y en hogares; *iv)* los inmigrantes ocupados procedentes de Ecuador se distribuyen entre las ramas de comercio y reparaciones (16,6 por 100), hogares (16,2 por 100), hostelería (14 por 100), construcción (12,6 por 100) y el sector agrícola y extractivo (9,6 por 100); *v)* por último, la gran especialización de los ocupados procedentes de China es el comercio y la hostelería (88 por 100).

CUADRO 1

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO DE EXTRANJEROS POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 2010

Ramas de actividad	Extranjeros ocupados	Porcentaje
Agrario y extractivo	237.132	7,7
Industria y transformación	299.160	9,7
Construcción	345.199	11,2
Transporte y distribución	176.998	5,7
Comercio y reparaciones	413.838	13,4
Hostelería	444.664	14,4
Servicios a las empresas	225.218	7,3
Administración Pública	59.438	1,9
Educación e investigación	80.008	2,6
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	159.137	5,2
Actividades recreativas y asociativas	56.899	1,8
Servicios personales	121.839	3,9
Hogares	465.619	15,1
Total (en personas)	**3.085.149**	**100**

FUENTE: Elaboración propia a partir de CARRASCO y GARCÍA (2012).

Para la realización de este trabajo se ha utilizado la siguiente distribución sectorial de la población inmigrante en 13 sectores de actividad (Cuadro 1).

Según datos de la *Encuesta de Población Activa* del INE, en el año 2016 el número de ocupados extranjeros en España fue de 1.980.600 personas. En este trabajo se va a analizar el período 2010-2016 y se va a modelizar esta pérdida de empleo de la población inmigrante (de 3.085.149 empleos en 2010 a 1.980.600 en 2016).

5. Estimación del coste macroeconómico de la salida del mercado laboral de la población inmigrante en España

Para analizar el impacto socioeconómico de la pérdida de empleo reflejada en el apartado anterior, se realiza una modelización multisectorial utilizando la última tabla *input-output* simétrica publicada por el INE y referida al año 2010. Puesto que el *shock* se plantea como una disminución del número de personas inmigrantes en el mercado laboral, se realiza una disminución de los valores de la remuneración de asalariados (RAS) reflejados en la TIO utilizada, correspondiente a la población inmigrante que ha perdido su empleo entre los años 2010 y 2016.

El impacto macroeconómico se ha obtenido a través de la agregación de tres tipos de efectos o impactos:

— *Impacto directo*: efecto generado por la salida del mercado laboral de la población inmigrante en la remuneración de asalariados de cada una de las ramas de actividad de la economía española.

— *Impacto indirecto*: recoge el efecto provocado por la caída de la demanda intermedia, es decir, por la demanda que los sectores que han perdido empleo con el impacto directo dejan de hacer a otros sectores económicos (que son sus proveedores). Se conoce también como «efecto industrial».

CUADRO 2

EMPLEOS PERDIDOS EN EL PERÍODO 2010-2016

Ramas de actividad	Caída en el empleo (personas)	Caída en la RAS (millones de euros)
Agrario y extractivo	84.487	694,6
Industria y transformación	106.903	3.550,7
Construcción	123.233	3.838,9
Transporte y distribución	63.965	2.040,3
Comercio y reparaciones	148.299	3.463,3
Hostelería	159.319	4.032,1
Servicios a las empresas	80.496	2.633,1
Administración Pública	21.668	803,2
Educación e investigación	28.374	1.175,6
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	56.007	2.276,7
Actividades recreativas y asociativas	21.110	547,5
Servicios personales	44.457	489,0
Hogares	166.410	3.862,0
Total	**1.104.727**	**29.407,0**

FUENTE: Elaboración propia.

— *Impacto inducido:* recoge el efecto sobre la economía del decrecimiento del consumo motivado por la disminución de la renta disponible en los hogares, debido, a su vez, a la pérdida de empleos. Se conoce también como «efecto consumo».

Para recoger estos efectos se ha agregado la TIO 2010 del INE a una tabla de 13 ramas de actividad que coinciden con la clasificación que se ha utilizado en el apartado anterior. Se va a analizar el impacto en la producción, en el empleo, en el valor añadido bruto y en el producto interior bruto de una disminución en la remuneración de los asalariados de todas las ramas.

Partiendo de la ecuación inicial del modelo:

$$x^t = w \cdot (I - B)^{-1}$$

Se modifica el vector *w* de *inputs* primarios incluyendo la reducción en la remuneración de los asalariados (vector *w**) que supone la salida del mercado laboral de la población inmigrante (Cuadro 2) y se obtiene la siguiente ecuación:

$$(x^*)^t = w^* \cdot (I - B)^{-1}$$

Donde $(x^*)^t$ da los nuevos valores de la producción de las ramas de actividad.

El impacto en la producción (Cuadro 3) supone la pérdida de 45.500 millones de euros, siendo las ramas en las que la caída es mayor: industria y transformación, construcción, comercio y reparaciones, servicios a empresas y hostelería.

El impacto en el VAB (Cuadro 4) supone una pérdida de 22.793,8 millones de euros, lo que conlleva que el PIB disminuya en 23.222,4 millones de euros (un 2,3 por 100 del total). Las ramas de actividad con mayor pérdida de valor añadido son: hogares, servicios a empresas, comercio y reparaciones, hostelería y construcción.

CUADRO 3

IMPACTO INDIRECTO DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO EN LA PRODUCCIÓN (En millones de euros)

Ramas de actividad	Caída en producción
Agrario y extractivo	1.032,4
Industria y transformación	9.431,0
Construcción	6.474,5
Transporte y distribución	3.382,7
Comercio y reparaciones	5.031,6
Hostelería	4.672,7
Servicios a las empresas	4.998,8
Administración Pública	1.087,1
Educación e investigación	1.299,6
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	2.818,0
Actividades recreativas y asociativas	848,9
Servicios personales	563,6
Hogares	3.862,0
Total	**45.502,8**

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 4

IMPACTO INDIRECTO DE LA PÉRDIDA DE EMPLEO EN EL VAB (En millones de euros)

Ramas de actividad	Caída en VAB
Agrario y extractivo	298,1
Industria y transformación	1.621,4
Construcción	2.637,7
Transporte y distribución	1.371,9
Comercio y reparaciones	2.735,3
Hostelería	2.660,1
Servicios a las empresas	3.051,5
Administración Pública	789,8
Educación e investigación	1.108,0
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	1.859,6
Actividades recreativas y asociativas	443,6
Servicios personales	354,7
Hogares	3.862,0
Total	**22.793,8**

FUENTE: Elaboración propia.

Por último, el impacto indirecto en el empleo (Cuadro 5) se cuantifica en la pérdida de casi 538.000 empleos. La mayor parte de dicha pérdida de empleo se produce en la rama hogares (166.410), seguida de las ramas comercio y reparaciones, hostelería, construcción, sanidad, saneamiento y servicios sociales, y servicios a empresas.

Además del impacto provocado por la caída de la demanda intermedia, se produce también un impacto debido a la caída del consumo de los hogares provocada por la disminución de su renta disponible. A este impacto le llamamos impacto inducido y se cuantifica en las siguientes cifras.

El impacto inducido supone una caída de la producción (Cuadro 6) de 30.479,1 millones de euros, siendo las caídas más importantes las que se producen en las ramas industria y transformación y servicios a empresas. Los impactos son menores en las ramas comercio

CUADRO 5

IMPACTO INDIRECTO EN EL EMPLEO

Ramas de actividad	Caída en el empleo
Agrario y extractivo	8.124
Industria y transformación	28.309
Construcción	48.221
Transporte y distribución	26.939
Comercio y reparaciones	74.865
Hostelería	50.827
Servicios a las empresas	32.478
Administración Pública	16.303
Educación e investigación	24.204
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	36.775
Actividades recreativas y asociativas	11.642
Servicios personales	12.843
Hogares	166.410
Total (personas a total caída de empleo)	**537.939**

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 6

IMPACTO INDUCIDO EN LA PRODUCCIÓN (En millones de euros)

Ramas de actividad	Caída en producción
Agrario y extractivo	1.143,3
Industria y transformación	9.796,1
Construcción	2.894,1
Transporte y distribución	1.681,7
Comercio y reparaciones	2.976,5
Hostelería	1.499,2
Servicios a las empresas	6.477,3
Administración Pública	990,9
Educación e investigación	796,0
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	1.278,6
Actividades recreativas y asociativas	563,8
Servicios personales	245,1
Hogares	136,6
Total	**30.479,1**

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 7

IMPACTO INDUCIDO EN EL VAB (En millones de euros)

Ramas de actividad	Caída en VAB
Agrario y extractivo	330,1
Industria y transformación	1.684,2
Construcción	1.179,1
Transporte y distribución	682,1
Comercio y reparaciones	1.618,1
Hostelería	853,5
Servicios a las empresas	3.954,0
Administración Pública	719,9
Educación e investigación	678,7
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	843,7
Actividades recreativas y asociativas	294,6
Servicios personales	154,3
Hogares	136,6
Total	**13.128,7**

FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 8

IMPACTO INDUCIDO EN EL EMPLEO

Ramas de actividad	Caída en el empleo
Agrario y extractivo	8.996
Industria y transformación	29.405
Construcción	21.555
Transporte y distribución	13.393
Comercio y reparaciones	44.286
Hostelería	16.307
Servicios a las empresas	42.084
Administración Pública	14.861
Educación e investigación	14.825
Sanidad, saneamiento, servicios sociales	16.686
Actividades recreativas y asociativas	7.732
Servicios personales	5.586
Hogares	5.884
Total (personas a total caída de empleo)	**241.599**

FUENTE: Elaboración propia.

y reparaciones, construcción, transporte y distribución, y hostelería.

A su vez, el impacto inducido provoca una caída del VAB (Cuadro 7) de 13.128,7 millones de euros, que se refleja en una caída del PIB de 13.397,4 millones de euros (un 1,3 por 100 del total). Las ramas más afectadas son: servicios a las empresas, industria y transformación, comercio y reparaciones, y construcción.

Por último, el impacto inducido sobre la pérdida de empleos (Cuadro 8) se cuantifica en 241.600 empleos, principalmente en las ramas comercio y reparaciones, servicios a empresas, industria y transformación, construcción, sanidad, saneamiento y servicios sociales, y hostelería.

6. Conclusiones

Con el análisis realizado en este trabajo se ha proporcionado una visión agregada de representación e impacto económico de la fuerza de trabajo proporcionada

por la población inmigrante en España. Para el planificador o analista económico, enfoques de este perfil son de vital importancia para poder aproximarse no solo a la magnitud en cifras estadísticas que el fenómeno involucra, sino para dar un paso más y desenmascarar las interrelaciones implícitas en la estructura de relaciones del entramado económico y social. Tales interrelaciones son inherentes a un sistema productivo cuya estructura de base está recogida en las tablas *input-output*. Con toda la información contenida en ellas se ha realizado un análisis en profundidad para cuantificar el peso y el impacto económico de la salida del mercado laboral de parte de la población inmigrante a nivel agregado en la economía española tras la reciente crisis.

Al reflexionar sobre la información contenida en la mayoría de estudios especializados, se observa que si bien el coste económico que la salida del mercado laboral de la población inmigrante tiene para la sociedad es un tema de especial interés, tanto a nivel nacional como internacional, las estimaciones macroeconómicas del mismo son escasas; por lo que el trabajo aquí presentado tiene el valor de ofrecer cifras globales para el total de la economía española, que complementan la información aportada por los organismos oficiales.

La modelización realizada, al tener como fundamentación estadística el marco *input-output*, nos proporciona una descripción más amplia del coste de la pérdida de puestos de trabajo ya que cuantifica no solo el efecto directo sobre la población inmigrante, sino que incorpora también los efectos indirectos e inducidos del mismo.

Los resultados obtenidos en la modelización se pueden resumir en términos relativos a efecto directo medido en términos de caída del VAB y desglosado detalladamente por ramas de actividad, como se ha podido observar en el apartado relativo a la estimación del coste. Además, se ha realizado una medición de la caída de la producción total desglosada en efectos indirecto e inducido y por último se ha cuantificado la pérdida de empleos tanto de forma directa, que estaban en manos de la fuerza de trabajo inmigrante, como indirecta e inducida sobre el empleo total.

Las cifras obtenidas en relación con el efecto directo vienen representadas por una caída directa del VAB de 29.407 millones de euros, debido a la pérdida de la remuneración de asalariados correspondiente a las personas inmigrantes que han perdido su empleo. El VAB que proporcionan las ramas de actividad de la economía española ha sufrido una caída de 22.793,8 millones de euros de forma indirecta y de 13.128,7 millones de euros de forma inducida. La producción total de la economía española se ha visto disminuida en 45.502,8 millones de euros de manera indirecta y en 30.479,1 millones de euros de manera inducida. Y, por último, la caída del empleo sufrida por la población inmigrante (1.104.727 empleos) ha supuesto la pérdida indirecta de 537.939 empleos y la pérdida inducida de 241.599 empleos.

Este trabajo nos ha permitido poner cifras a un fenómeno que ha afectado gravemente a la economía española, puesto que, aunque la salida del mercado laboral de la población inmigrante la ha sufrido principalmente la población afectada, los flujos económicos entre los diferentes sectores de la sociedad hacen que la pérdida de ingresos para la economía (en términos de caída del consumo y de la recaudación) hayan afectado al conjunto de la economía española, y hayan supuesto un freno al deseado crecimiento económico de nuestro país.

Referencias bibliográficas

[1] BONIFAZI, C. y MARINI, C. (2014). «The Impact of the Economic Crisis on Foreigners in the Italian Labour Market». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 40, nº 3, pp. 493-511.

[2] CARRASCO, C. Y GARCÍA, C. (2012). «Inmigración y mercado de trabajo». *Informe 2011. Documentos del Observatorio permanente de la inmigración*, nº 28. Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

[3] ELIAS, J. (2011). *Inmigración y mercado laboral: antes y después de la recesión.* La Caixa, Servicio de Estudios.

[4] GHOSH, A. (1958). «Input-output Approach in an Allocation System». *Economica New Series*, vol. 25, nº 97, febrero, pp. 58-64.

[5] GIL-ALONSO, F. y VIDAL-COSO, E. (2015). «Inmigrantes extranjeros en el mercado de trabajo español: ¿más resilientes o más vulnerables al impacto de la crisis?». *Publicación del Instituto Universitario de Estudios sobre Migraciones*, nº 37, pp. 97-123.

[6] GUERRA, A. I. y SANCHO, F. (2011). «Revisiting the Original Ghosh Model: Can it be Made more Plausible?» *Economic Systems Research*, vol. 23, nº 3, pp. 319-328.

[7] IZQUIERDO, M.; JIMENO, J. F. y ROJAS, J. A. (2010). «On the Aggregate Effects of Immigration in Spain». *Journal of the Spanish Economic Association*, vol. 1, nº 4, pp. 409-432.

[8] LAHR, M. L. y DIETZENBACHER, (Eds.) (2001). «Input-output Analysis: Frontiers and Extensions. Palgrave.

[9] MEDINA MORAL, E.; HERRARTE SÁNCHEZ, A. y VICÉNS OTERO, J. (2010). «Inmigración y desempleo en España: impacto de la crisis económica». *Información Comercial Española, Revista de Economía,* nº 854, pp. 37-48.

[10] MILLER, R. E. y BLAIR, P. D. (2009*). Input-output Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge University Press.

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Ana María Calvache Martínez*

LA MOVILIZACIÓN DE LOS ACTIVOS DE GARANTÍA NEGOCIABLES DE FORMA TRANSFRONTERIZA EN EL CONTEXTO DEL EUROSISTEMA

Una parte importante de la cartera de activos de las entidades financieras es utilizada como garantía en las operaciones de crédito con su Banco central. En el contexto del Eurosistema todas las operaciones de crédito (ya sean de política monetaria y crédito intradía) deberán estar respaldadas por unos activos de garantía considerados «admisibles» conforme a unos criterios armonizados. Esta garantía permite a los Bancos centrales estar protegidos frente a posibles pérdidas derivadas del incumplimiento de las entidades en devolver la financiación. El Eurosistema admite como garantía valores negociables y no negociables y permite que estos activos se aporten de forma doméstica o transfronteriza. En la actualidad, alrededor del 26 por 100 de los activos de garantía aportados a los Bancos centrales del Eurosistema son transferidos de forma transfronteriza. La finalidad de este artículo es analizar el marco actual del Eurosistema en relación a la aportación de activos negociables de forma transfronteriza en sus operaciones de crédito, cuáles son los canales a través de los cuales se podrían aportar dichos activos y finalmente cuáles son los retos y desafíos de cara al futuro.

Palabras clave: *Bancos centrales, Unión Europea, liquidación de valores, activos de garantía.*
Clasificación JEL: *E58, G15, G18, G21.*

1. Introducción

Una parte importante de la cartera de activos de las entidades financieras es utilizada como garantía de las operaciones de crédito con su Banco central. La mayoría de los Bancos centrales de las economías avanzadas han evitado la concesión de préstamos sin garantía atendiendo a razones de seguridad y eficiencia[1].

* Doctora en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED.
Versión de noviembre de 2017.

[1] BINDSEIL, U.; CORSI, M.; SAHEL, B. y VISSER, A. (2017). «The Eurosystem collateral framework explained», *Occasional Paper Series,* nº 189, mayo, p. 10. BCE.

En el caso concreto del Eurosistema, el art. 18 de los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) obliga a que «todas» las operaciones de crédito del Eurosistema estén respaldadas por unos activos de garantía adecuados.

Se consideran «operaciones de crédito del Eurosistema» en este artículo tanto las operaciones de política monetaria[2] como las de crédito intradía. Para recibir la financiación las entidades tendrán que aportar como garantía al Eurosistema unos activos considerados «admisibles» (activos de garantía o colateral). Esta garantía protege al Eurosistema frente a posibles pérdidas derivadas del incumplimiento de la contrapartida en la devolución de la financiación. Sin la aportación de garantías suficientes dicho incumplimiento podría derivar en un riesgo reputacional para el Eurosistema e incluso en una amenaza a su independencia[3]. En este contexto, el Eurosistema ha definido un marco armonizado para los activos de garantía *Eurosystem Collateral Framework* (ESCF), en el que se establecen unos criterios de admisibilidad o elegibilidad armonizados, unas medidas de control de riesgo, unas normas de valoración y unos mecanismos de movilización para dichos activos.

En el marco del Eurosistema destacamos dos aspectos: *i)* las entidades podrán aportar como garantía tanto valores negociables como no negociables y *ii)* estos activos podrán aportarse de forma doméstica o de forma transfronteriza. En un entorno cada vez más globalizado, las carteras de valores de las entidades financieras están ampliamente diversificadas internacionalmente, compuestas en gran parte por valores denominados en distintas monedas y emitidos en diferentes jurisdicciones. Por ello, a las entidades financieras les resulta de gran interés poder aportar esos valores como garantía en las operaciones de crédito con su Banco central.

La posibilidad de aportar activos de forma transfronteriza no es algo particular del Eurosistema, sino que hoy por hoy gran parte de los Bancos centrales de las economías avanzadas admiten como garantía valores extranjeros emitidos en otras jurisdicciones, denominados en otras monedas y/o depositados o liquidados en Depositarios Centrales de Valores extranjeros[4].

La finalidad de este artículo es analizar el marco actual del Eurosistema respecto a la aportación/movilización de «activos negociables de forma transfronteriza» como garantía de sus operaciones de crédito, valorando cuáles serían los retos y desafíos de cara al futuro. Con este objetivo, en el apartado 2 se comenta un informe del Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación (CPSS) que ha servido de guía a los Bancos centrales sobre la posible aceptación de activos de garantía de forma transfronteriza. En el apartado 3 se analiza cuándo considera el Eurosistema que un activo se moviliza de forma transfronteriza, destacando en el apartado 4 los criterios de admisibilidad del Eurosistema más relevantes para este análisis. En los apartados 5 y 6 se estudian cuáles son los canales de movilización transfronteriza admisibles por el Eurosistema para los activos negociables, así como el grado de utilización de cada uno de ellos. En el apartado 7 se analizan las iniciativas actualmente en curso y en el apartado 8 se analiza la posibilidad de que se aporten activos negociables de forma transfronteriza en otro tipo de operaciones de financiación del Eurosistema. Finalmente se alcanzan una serie de conclusiones.

2. Informe del Comité de Sistemas de Pago y Liquidación (2006)

A principios de 2004, los gobernadores del G10 solicitaron que tres comités de Basilea (el Comité de Sistemas de Pago y Liquidación, el Comité sobre el

[2] Incluyendo las «operaciones de mercado abierto» y las «facilidades marginales».

[3] ECB (2007). «The collateral framework of the Federal Reserve System, the Bank of Japan and the Eurosystem», *Monthly Bulletin*, Octubre.

[4] De hecho, no solo el Eurosistema admite activos de garantía de forma transfronteriza sino que también es admitido por muchos otros Bancos centrales y entre ellos los Bancos centrales de Inglaterra, Suecia, Suiza o la propia Reserva Federal.

Sistema Financiero Global y el Comité sobre Supervisión Bancaria) analizaran el tema de la provisión de liquidez y sus posibles implicaciones para los Bancos centrales. Dado que lo habitual es que los Bancos centrales provean una financiación garantizada, estas cuestiones de provisión de liquidez están estrechamente relacionadas con las políticas de colateral de los Bancos centrales. En este contexto, el Comité de Sistemas de Pago y Liquidación, o conocido por sus siglas en inglés Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS)[5], encargó a un grupo de trabajo que analizara los acuerdos institucionales a través de los cuales los Bancos centrales aceptan como garantía activos extranjeros o aportados de forma transfronteriza, tanto en situaciones rutinarias como de emergencia.

En el año 2006, el CPSS publicó un informe titulado *Cross-border collateral arrangements*[6], que tiene como objetivo servir de guía a los Bancos centrales a la hora de analizar o revisar los beneficios y costes asociados con la aceptación de activos de garantía de forma transfronteriza.

El informe comienza definiendo claramente qué se entiende por «activo de garantía extranjero» (*foreign collateral*) o «de uso transfronterizo» (*used cross-border collateral*). En concreto, considera que es aquel en el que al menos uno de los siguientes aspectos es de naturaleza extranjera respecto a la jurisdicción del Banco central prestamista: la moneda de denominación, la jurisdicción donde está localizado el activo de garantía o la jurisdicción donde está establecido el emisor.

Respecto al contenido del informe, éste en primer lugar examina algunos factores a nivel internacional que han impulsado la demanda de activos de garantía de forma transfronteriza. En segundo lugar, analiza aquellas consideraciones políticas que deberían ser tenidas en cuenta por un Banco central a la hora de valorar la aceptación de estos activos extranjeros y revisa cuáles son los acuerdos/mecanismos de movilización utilizados por los Bancos centrales. Y finalmente, el informe resalta la importancia de una mayor coordinación y cooperación entre los Bancos centrales del G10 en la implementación de sus políticas individuales y en el tratamiento de las necesidades comunes.

Respecto a las políticas sobre la aceptación de activos de garantía extranjeros, el informe señala que estas políticas son diferentes de un Banco central a otro: por ejemplo, mientras algunos Bancos centrales no admiten activos de garantía extranjeros, otros solo lo admiten en situaciones rutinarias o solo en situaciones de emergencia, y otros en ambos contextos. El informe llega a la conclusión de que no existe una política única óptima para todos los Bancos centrales respecto a la aceptación de activos de garantía de forma transfronteriza en situaciones rutinarias y/o de emergencia, y que lo más adecuado sería que cada Banco central adoptara una solución a medida atendiendo a sus particulares circunstancias. Esto es, cada Banco central debería tener en cuenta en primer lugar las necesidades específicas de su sistema financiero (atendiendo por ejemplo al tamaño y la orientación internacionales de su sistema bancario, a la importancia y grado de integración de los mercados locales, a la demanda de liquidez a nivel local en relación al tamaño de sus mercados de deuda local, etc.) y, en segundo lugar, debería valorar los beneficios y costes derivados de tal decisión (por ejemplo, evaluando los efectos que tendría sobre los riesgos sistémicos globales y la estabilidad financiera, sobre la implementación de la política monetaria, sobre el adecuado funcionamiento de los sistemas de pago, y sobre la competencia en los mercados financieros y entre los participantes en los sistemas de pago). Otros factores clave a la hora de sopesar los beneficios y los costes de tal decisión pueden ser las cuestiones fiscales o los posibles conflictos entre legislaciones.

[5] Este Comité ha cambiado su denominación recientemente por el de «Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado» (CPMI) y bajo los auspicios del BIS tiene como objetivo apoyar a los Bancos centrales y a las autoridades responsables de los temas relacionados con las infraestructuras de liquidación de valores y efectivo. Para ello generalmente realiza análisis y emite recomendaciones.

[6] CPSS (2006). «Cross-border collateral arrangements», enero.

Según el informe, la aceptación de activos de garantía extranjeros puede conllevar una serie de ventajas e inconvenientes. Como posibles ventajas el informe destaca, entre otras: *i)* puede ser una respuesta política efectiva ante la escasez de activos de garantía domésticos en ciertas jurisdicciones; *ii)* permite al Banco central disponer de un *pool* de valores diversificado a efectos de riesgos; y *iii)* podría ayudar a reducir los costes y facilitar la gestión de las garantías de las entidades, especialmente de las más activas internacionalmente. Además, su aceptación en situaciones de emergencia podría facilitar la absorción de los *shocks* financieros contribuyendo al mantenimiento de la estabilidad financiera y a la mitigación del riesgo sistémico.

Entre las posibles desventajas el informe señala las siguientes: *i)* podría aumentar la demanda de activos de garantía denominados en ciertas monedas, emitidos por ciertos Gobiernos y/o localizados en determinados centros financieros, lo que podría tener un efecto negativo sobre los mercados más pequeños y/o las monedas más débiles; *ii)* podría poner en situación de desventaja competitiva a los participantes del mercado con carteras locales o menos diversificadas internacionalmente; y *iii)* podría aumentar la interdependencia entre los mercados e infraestructuras de los distintos países, facilitando así el contagio en situaciones de crisis.

Por otro lado, como hemos indicado, el informe identifica cinco posibles acuerdos institucionales o canales de movilización a través de los cuales los Bancos centrales pueden aceptar colateral extranjero de una forma rutinaria o de emergencia. Estos son: *i)* el modelo de corresponsalía entre Bancos centrales, *ii)* el modelo de garantía, *iii)* los enlaces entre los Sistemas de Liquidación de Valores (en adelante SLV), *iv)* el acceso remoto a los SLV, y *v)* el sistema de gestión de colateral. Además, se señalan algunos criterios que deberían ser tenidos en cuenta por los Bancos centrales a la hora de elegir implantar alguno de estos canales de movilización (entre otros, la velocidad de procesamiento, la accesibilidad, la cobertura geográfica o la aceptabilidad por los participantes del mercado).

Finalmente, el informe resalta la importancia de una mayor cooperación y coordinación entre los Bancos centrales e identifica una serie de posibles acciones a seguir. Por ejemplo, los Bancos centrales podrían colaborar en la eliminación de los obstáculos legales y operativos para una movilización transfronteriza eficiente y segura de estos activos, podrían promover iniciativas privadas que favorezcan la interoperabilidad, resistencia y disponibilidad horaria de las infraestructuras, o podrían apoyar a otros Bancos centrales que pretendan implantar un nuevo canal de movilización. Este informe ha servido de referencia a todos los Bancos centrales y al propio Eurosistema a la hora de mejorar o revisar su política sobre la movilización de activos de garantía extranjeros.

3. Uso transfronterizo de los activos de garantía en el Eurosistema

El Eurosistema es uno de los Bancos centrales que puede admitir como garantía de sus operaciones de crédito activos negociables y no negociables de forma transfronteriza. En este sentido el Eurosistema establece su propia definición sobre qué considera una aportación doméstica y transfronteriza de activos de garantía, lo que es objeto de análisis en este apartado.

En el Eurosistema rige el principio de descentralización de acceso al crédito, lo que quiere decir que toda entidad de contrapartida del Eurosistema tendrá que solicitar la financiación que necesita al Banco Central Nacional (BCN) del país en el cual está establecida. Además, la entidad aportará como garantía a su respectivo BCN unos activos suficientes y adecuados.

Como hemos señalado, los BCN no admitirán cualquier activo como garantía sino solo aquellos que cumplan unos criterios de admisibilidad armonizados, establecidos por el Eurosistema. Estos criterios son públicos y se encuentran recogidos en la «Orientación UE 2015/510 del BCE de 19 de diciembre de 2014 sobre la aplicación del marco de la política monetaria del Eurosistema» (en adelante «Documentación General de Política Monetaria»).

Estos criterios armonizados son distintos según se trate de activos negociables o no negociables. En el caso de los activos negociables, los criterios se refieren, entre otros aspectos, por ejemplo al tipo de activo, al lugar de emisión, a la moneda de denominación, a la residencia del emisor, al tipo de emisor o avalista, a los mercados de negociación aceptables y a los procedimientos de liquidación. Para los activos no negociables se definen otros criterios de elegibilidad diferentes (que hacen referencia al tipo de activo, legislación aplicable, importe mínimo de los créditos, etc.). Hay que señalar que a la hora de valorar si el activo se va a utilizar de forma doméstica o transfronteriza en el contexto del Eurosistema habrá que tener en cuenta en particular algunos de estos criterios[7].

Conforme a la Documentación General de Política Monetaria del Eurosistema se considera de «uso nacional» la aportación como garantía, por una entidad de contrapartida establecida en un Estado miembro cuya moneda es el euro, de activos negociables emitidos y mantenidos en el Estado miembro de su BCN de origen. Si se trata de activos no negociables se considera de «uso nacional» la aportación: *i)* de créditos, si el acuerdo correspondiente está regido por las leyes del Estado miembro de su BCN de origen, *ii)* de instrumentos de renta fija con garantía hipotecaria emitidos al por menor (RMBD)[8] por entidades establecidas en el Estado miembro del BCN de origen; y *iii)* de instrumentos de renta fija no negociable respaldados por créditos admisibles emitidos y mantenidos en el Estado miembro de su BCN de origen.

Y se considera «uso transfronterizo» la aportación por una entidad de contrapartida a su BCN de origen de los siguientes activos de garantía:

- Activos negociables mantenidos en otro Estado miembro cuya moneda es el euro.
- Activos negociables emitidos en otro Estado miembro y mantenidos en el Estado miembro de su BCN de origen.
- Créditos cuyo contrato se rija por las leyes de otro Estado miembro cuya moneda es el euro, distinto del de su BCN de origen.
- Instrumentos de renta fija con garantía hipotecaria emitidos al por menor, conforme a los procedimientos aplicables al Modelo de Corresponsalía entre Bancos Centrales (MCBC).
- Instrumentos de renta fija no negociable respaldados por créditos admisibles (DECC)[9] emitidos y mantenidos en otro Estado miembro cuya moneda es el euro, distinto del Estado miembro del BCN de origen.

Por lo tanto, en el caso concreto de los activos negociables (recogido en los dos primeros puntos), los criterios de elegibilidad relevantes para valorar si los activos se usan de forma doméstica o transfronteriza con el Eurosistema son: el lugar de liquidación (donde son mantenidos los activos negociables) y el lugar de la emisión. No siendo determinante aisladamente a estos efectos la moneda de denominación, ni la residencia del emisor[10]. En el siguiente apartado analizaremos estos cuatro criterios de elegibilidad del Eurosistema para los activos negociables.

4. Movilización transfronteriza y criterios de admisibilidad

Para que los activos negociables sean considerados admisibles por el Eurosistema deben cumplir todos los criterios de admisibilidad o elegibilidad establecidos en la Documentación General (DG). No obstante, de cara a evaluar cuándo se considera que un activo se moviliza de forma transfronteriza vamos a centrarnos en el

[7] Conforme a estos criterios, el Eurosistema dispone de una lista única de activos admisibles común a todas las operaciones del crédito. Y además, a efectos de transparencia, el BCE publica en su dirección en Internet una lista actualizada de los activos «negociables» admisibles.

[8] *Retail Mortgage Backed Debt* (RMBD).

[9] *Non-marketable debt instruments backed by eligible credit claims* (DECC).

[10] Esto es: un activo negociable denominado en dólares estadounidenses, cuyo emisor resida en Francia, pero que haya sido emitido y esté depositado en España, podría aportarse como garantía por una entidad de contrapartida española al Banco de España y se consideraría por el Eurosistema como una movilización doméstica.

análisis de cuatro de estos criterios (esto es, moneda de denominación, lugar de emisión, residencia del emisor y lugar de liquidación)[11]. Dentro del marco regulador de los activos de garantía para las operaciones de crédito del Eurosistema podemos diferenciar dos partes:

● Un marco permanente de activos de garantía del Eurosistema, recogido en la Orientación del BCE (UE) 2015/510 de 19 de diciembre de 2014 sobre la aplicación del marco de la política monetaria del Eurosistema (Documentación General de Política Monetaria).

● Un marco temporal de activos de garantía, recogido en la Orientación de 9 de julio de 2014 sobre medidas temporales adicionales en relación a las operaciones de refinanciación del Eurosistema y elegibilidad de los activos de garantía.

Conforme al marco permanente y analizando estos cuatro criterios solo se admiten como garantía de las operaciones rutinarias valores denominados en euros o en una de las antiguas monedas de los Estados miembro cuya moneda sea el euro. Además, en el caso de los valores negociables, se exige que estos se emitan en el Espacio Económico Europeo (EEE)[12] con un Banco central o con un SLV que haya sido evaluado positivamente por el Eurosistema, que además se mantengan y liquiden en la eurozona, y que el emisor esté establecido en el EEE o en países del G10 no pertenecientes al EEE[13].

Dentro del marco permanente de activos de garantía también se regula la aportación de activos de garantía en situaciones de emergencia[14]. Se establece que en estos casos, el Consejo de Gobierno del BCE puede optar por aceptar como activos de garantía de sus operaciones de crédito tradicionales algunos instrumentos de renta fija negociables emitidos por las Administraciones centrales de países del G10 no pertenecientes a la eurozona (esto es, Canadá, EE UU, Suiza, Suecia, Japón y Reino Unido) y denominados en sus respectivas monedas nacionales (dólar canadiense, dólar estadounidense, franco suizo, corona sueca, yen japonés y libra esterlina). Una vez tomada la decisión, el Consejo de Gobierno del BCE informará a las entidades de contrapartida de: *i)* los criterios de admisibilidad; *ii)* los procedimientos de selección y movilización; *iii)* las fuentes y principios de valoración; *iv)* las medidas de control de riesgos; y *v)* el procedimiento de liquidación, que sean de aplicación. Por tanto, para los activos negociables aportados en situaciones de emergencia se permite que estos se puedan emitir, mantener y liquidar fuera del EEE.

Según el informe del CPSS de 2006 antes citado, el marco de activos de garantía en situaciones de emergencia debería estar bien definido y detallado con antelación (p.ej. el mecanismo de movilización, los posibles usuarios, los tipos de activos aceptables, etc.) y ser probado regularmente con los Bancos centrales extranjeros implicados. La comunicación al público de ciertos detalles de forma previa a su activación podría tener implicaciones negativas para el entorno financiero que no serían deseables (en cuanto por ejemplo a riesgo moral y competencia), por lo que muchos Bancos centrales prefieren en la actualidad mantener la confidencialidad respecto a los mismos.

Respecto al marco temporal, el Consejo de Gobierno del BCE decidió en septiembre de 2012 que, hasta comunicación en contrario, las entidades

[11] Existen otros criterios de elegibilidad del Eurosistema para los activos negociables que aunque no se consideran relevantes a efectos de valorar su uso transfronterizo pueden ser de interés a la hora de valorar la dimensión internacional de dicho activo, como son: los mercados aceptables donde se negocia y la ubicación del avalista (ambos criterios regulados en los art. 68 y 70 de la DG). Así por ejemplo un valor podría utilizarse de forma doméstica con un BCN, aun cuando el valor fuese negociado en un mercado regulado establecido en otro país de la UE. Estos criterios no han sido considerados en este análisis.

[12] Será el EEE salvo algunas excepciones. Por ejemplo, para los instrumentos de deuda emitidos o garantizados por una sociedad no financiera a los que un sistema ECAI aceptado no haya proporcionado una calificación crediticia del emisor o avalista, el lugar de emisión deberá ser la eurozona. También existen algunos requisitos especiales para los instrumentos de deuda internacional emitidos a través de Euroclear Bank o Clearstream Banking Luxembourg.

[13] Esto, salvo algunos casos particulares, para ciertos instrumentos recogidos en la Documentación General de Política Monetaria.

[14] El marco de activos de garantía en situaciones de emergencia está recogido en el Título VII, artículo 137 de la Documentación General de Política Monetaria y titulado «Aceptación de activos de garantía no denominados en euros en casos imprevistos».

CUADRO 1

COMPARATIVA DE LOS MARCOS PERMANENTE, TEMPORAL Y DE EMERGENCIA EN RELACIÓN A LA MONEDA DE DENOMINACIÓN DE LOS ACTIVOS NEGOCIABLES ADMISIBLES

Criterios de admisibilidad	Marco permanente	Marco Temporal	Marco de emergencia
Moneda	Euros*	Dólar estadounidense, libra esterlina Yen japonés	Dólar estadounidense Corona sueca Libra esterlina Yen japonés Franco suizo Dólar canadiense
Lugar de emisión	EEE	Eurozona	Países del G10 no del euro (EE UU, Suecia, Reino Unido, Japón, Suiza y Canadá)
Lugar de liquidación	Eurozona	Eurozona	Países del G10 no del euro (EE UU, Suecia, Reino Unido, Japón, Suiza y Canadá)
Ubicación del emisor	En el EEE o en países del G10 no pertenecientes al EEE**	EEE	Administraciones centrales de países del G10 no de la eurozona (EE UU, Suecia, Reino Unido, Japón, Suiza y Canadá)
Movilización	Doméstica y transfronteriza (mediante algún canal regulado en la DG)	Doméstica y transfronteriza (mediante algún canal regulado en la DG)	Procedimiento de liquidación y movilización (será el que comunique el BCE al activar la facilidad)

NOTAS: *En euros o en una de las antiguas monedas de los Estados miembro cuya moneda sea el euro. ** Países del EEE más Canadá, EE UU, Japón y Suiza. ***Orientación (UE) 2015/510 del BCE de 19 de diciembre de 2014 sobre la aplicación del marco de la política monetaria del Eurosistema (Orientación sobre la DG) (BCE/2014/60), refundición.
FUENTE: Elaboración propia a partir de la Documentación General de Política Monetaria*.**

de contrapartida podrían utilizar temporalmente instrumentos de renta fija negociable denominados en dólares estadounidenses, libras esterlinas y yenes japoneses. La finalidad de esta medida era aumentar el volumen de activos de garantía admisibles para las entidades ante la situación de crisis, y replica una decisión anterior similar que fue aplicable entre octubre de 2008 y diciembre de 2010[15]. Como requisitos para estos activos negociables temporales se establece: *i)* que se emitan y mantengan/liquiden en la eurozona, *ii)* que el emisor esté establecido en el EEE, y *iii)* que se cumplan los criterios generales de admisibilidad de los activos negociables del Eurosistema recogidos en la Documentación General de Política Monetaria.

Todos estos activos negociables admisibles para el Eurosistema, ya estén denominados en euros o en moneda extranjera conforme al marco permanente o temporal del Eurosistema, se podrán aportar rutinariamente para respaldar todo tipo de operaciones de crédito del Eurosistema, ya sean operaciones de política monetaria o de crédito intradía (Cuadro 1).

[15] *Guideline 9 July 2014 on additional temporary measures relating to Eurosystem refinancing operations and eligibility of collateral.* Artículo 7.

5. Canales de movilización transfronteriza de los activos negociables en el contexto del Eurosistema

El Eurosistema ha diseñado una serie de canales para la aportación de valores negociables de forma transfronteriza que se podrán utilizar en todas las «operaciones de crédito del Eurosistema», tanto en las operaciones de política monetaria[16] como en las de crédito intradía[17]. Hasta mayo de 2014 el Eurosistema admitía solo los siguientes canales aún hoy vigentes:

— El Modelo de Corresponsalía entre Bancos Centrales,

— Los enlaces entre los SLV[18] que hayan sido evaluados favorablemente conforme a un Marco de evaluación de usuario del Eurosistema para estos SLV y enlaces (en adelante enlaces admisibles),

— A través de una cuenta de un BCN en un SLV situado en un país que no sea el del BCN en cuestión[19]. Este canal será autorizado caso por caso y de forma excepcional por el Eurosistema. Además, este canal se puede combinar con el modelo de enlaces entre los SLV.

En 2014 el Eurosistema introdujo dos mejoras que han hecho más eficiente la aportación de activos de forma transfronteriza, y que son las siguientes:

- La eliminación del requerimiento de la repatriación en el MCBC, lo cual ha permitido la utilización de un nuevo canal de movilización conocido como MCBC con enlaces.
- Los servicios tripartitos transfronterizos para la gestión de los activos de garantía (*cross-border triparty services*).

En todos estos canales de movilización transfronteriza para los activos negociables participan en mayor o menor medida los Bancos centrales y los SLV. Su papel y grado de participación serán distintos en los distintos canales. En cualquier caso el Eurosistema siempre actuará en este contexto como usuario de los SLV y tomador de las garantías, y las entidades de contrapartida como proveedores de los activos de garantía y transferirán los activos negociables admisibles al Banco central a través de las cuentas de valores de un SLV admisible[20]. Los SLV o los enlaces entre los SLV para ser admisibles tendrán que haber sido valorados positivamente conforme al «Marco de Evaluación de Usuario del Eurosistema» para estos SLV y enlaces (Eurosystem's User Assessment Framework, UAF)[21]. Esto permitirá asegurar un campo de juego

[16] Si bien pueden utilizarse estos canales para las operaciones convencionales y no convencionales de política monetaria (incluyendo las LTRO y las TLTRO), no obstante existen ciertas particularidades respecto al «Programa de Compra de Activos». Cada programa determina los tipos de activos que serían elegibles bajo el mismo, pero no detalla los canales a través de los cuales podrían liquidarse dichas compras, pudiendo utilizarse unos mecanismos/canales distintos de los que se han citado en este documento como admisibles para las operaciones de crédito del Eurosistema, y pudiendo estar incluso más cerca de los utilizados para la liquidación de las operaciones de la gestión de cartera de los BCN del Eurosistema.

[17] Un caso particular de operación de crédito intradía fuera del ámbito de este artículo es el de la autocolateralización en T2S (TARGET2-Securities). La autocolateralización en T2S se inicia cuando el comprador de valores no tiene suficientes fondos para liquidar dicha operación en la plataforma T2S. Se concede automáticamente y no genera liquidez sobrante. Hay dos tipos de autocolateralización: autocolateralización de Banco central en caso de que el crédito sea aportado por el Banco central, y autocolateralización de clientes en caso de que el proveedor del crédito sea un banco de pagos. Cuando los valores que sirvan de garantía en la autocolateralización en T2S sean aportados de forma transfronteriza solo podrá usarse el modelo de enlaces y no el MCBC ni ningún otro canal de movilización. Ver Deutsche Bundesbank (2013). «T2S auto-collateralisation», 19 noviembre, p. 42.

[18] Un SLV, según el «Reglamento (UE) Nº 909/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la mejora de la liquidación de valores en la Unión Europea y los Depositarios Centrales de Valores», es un sistema cuya actividad consiste en ejecutar órdenes de transferencia tanto libre de pago como contra pago. Un Depositario Central de Valores (DCV) es una persona jurídica que gestiona un sistema de liquidación de valores y que presta al menos otro de los servicios básicos enumerados en el anexo 1, sección A del citado Reglamento. Esto es, el registro inicial de los valores en un sistema de anotaciones en cuenta (servicio de notaría) o la provisión y mantenimiento de cuentas de valores en el nivel superior de tenencia (servicio central de mantenimiento).

[19] Ver art. 148.3 de la Documentación General y *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/html/index.en.html*

[20] Art 148.6 de la Documentación General: las entidades de contrapartida que no tengan una cuenta de custodia en un BCN, ni una cuenta de valores en un SLV que haya sido evaluado favorablemente con arreglo al Marco de Evaluación de Usuario del Eurosistema podrán liquidar las operaciones a través de la cuenta de liquidación de valores o de la cuenta de custodia de una entidad de crédito corresponsal.

[21] A diciembre de 2017 este marco se encuentra recogido en: ECB (2014). «Framework for the assessment of Securities Settlement Systems and links to determine their eligibility for use in Eurosystem Credit Operations», enero 2014.

equitativo para los SLV que operan con el Eurosistema y evitará que los Bancos centrales asuman riesgos inapropiados al tratar con estas infraestructuras. Los agentes tripartitos que operan con el Eurosistema también deben ser positivamente evaluados conforme a unos estándares determinados aplicables, tanto si operan de forma doméstica como transfronteriza[22]. Como resultado de dicha evaluación el Eurosistema puede emitir una serie de recomendaciones a los SLV y/o a sus enlaces o los agentes tripartitos. El Eurosistema revisa regularmente dichas evaluaciones y controla la implementación de las citadas recomendaciones.

A continuación se analizarán detalladamente cada uno de los canales de movilización transfronteriza admitidos por el Eurosistema, señalando cuál es el papel del Banco central y de los SLV en cada uno de ellos. Además se diferenciarán aspectos tan relevantes como: *i)* desde qué fecha es admitido cada canal de movilización, *ii)* si se trata de canales resultantes de la iniciativa del sector privado o canales específicamente construidos por el Eurosistema para cubrir esta necesidad concreta, *iii)* si el canal es aceptado de forma general o solo en ciertos casos específicamente autorizados por el Consejo de Gobierno del BCE, o *iv)* si el canal es el resultado de la combinación de otros canales admisibles.

El Modelo de Corresponsalía entre Bancos Centrales

El Modelo de Corresponsalía entre Bancos Centrales, MCBC (o más conocido por sus siglas en inglés Correspondent Central Banking Model, CCBM) fue establecido por el Eurosistema en 1999 al comienzo de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria, para asegurar que todos los activos negociables y no negociables elegibles para las operaciones de crédito del Eurosistema pudieran ser aportados por todas las entidades de contrapartida con independencia de dónde estuvieran situados los activos o dichas contrapartidas. El Eurosistema tuvo que implantar este modelo ante la incapacidad de las infraestructuras privadas del mercado de cubrir de forma completa esta necesidad. Se señalaba, no obstante, que el MCBC se establecía con carácter provisional a la espera de ser sustituido por alguna iniciativa del mercado[23]. Actualmente, si bien los enlaces entre los SLV del EEE representan un canal alternativo al MCBC expresamente admitido por el Consejo de Gobierno del BCE, la red de enlaces elegibles actualmente no es tan amplia como para cubrir todas las posibles conexiones entre los países de la eurozona y así desplazar al MCBC. De hecho, y como veremos más adelante, el MCBC ha sido y sigue siendo 18 años después el canal transfronterizo más ampliamente utilizado por las entidades de contrapartida del Eurosistema. Además, hay que señalar que este modelo MCBC también está disponible para las contrapartidas de los BCN de Dinamarca, Suecia e Inglaterra gracias a la firma de un acuerdo específico con aquellos Bancos centrales.

El funcionamiento del MCBC ha sido básicamente el siguiente: conforme al principio de descentralización de acceso al crédito, toda entidad solicitará el crédito a su respectivo BCN; en el MCBC este BCN actuará como Banco Central Prestamista (BCP); la entidad le entregará como garantía valores negociables emitidos o depositados/liquidados en un SLV admisible de otro país del área euro, actuando el Banco central de aquel país como Banco Central

[22] ECB (2017). «Eurosystem standards for the use of triparty agents in Eurosystem credit operations». *https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.eurosystem_standards_use_TPAs.pdf*

[23] El Eurosistema distingue como activos no negociables entre: a) créditos (*credit claims*), b) instrumentos de renta fija con garantía hipotecaria emitidos al por menor (*retail mortgage-backed debt instruments - RMBDs*) y c) instrumentos de deuda respaldados por créditos elegibles (*debt instruments backed by eligible credit claims - DECCs*). Para la movilización transfronteriza de los dos primeros activos no negociables se han establecido unos procedimientos específicos en el MCBC. Respecto a la movilización transfronteriza de los DECC se seguirán procedimientos similares a los de los activos negociables y solo podrá movilizarse vía el MCBC estándar.

RECUADRO 1

FUNCIONAMIENTO DEL MCBC ESTÁNDAR

Supongamos que una entidad de crédito española desea obtener crédito del Banco de España (Banco Central Prestamista) aportando activos negociables emitidos y mantenidos por el SLV italiano (Monte Titoli).

Paso 1 - La entidad de contrapartida española contacta con el Banco de España (BCP) para pedirle financiación, comunicándole que intenta usar el MCBC para movilizar los activos negociables que mantiene en Italia.

Paso 2 - Sobre la base de la información aportada por la contrapartida, el Banco de España envía un mensaje a Banca d´Italia pidiéndole que reciba en su nombre valores italianos de la entidad de contrapartida. Al mismo tiempo, la contrapartida da instrucciones para que sus activos negociables sean transferidos a una cuenta gestionada por Banca d´Italia en Monte Titoli (también puede instruir a su custodio en Italia para que lo haga si la contrapartidas no tienen cuenta directa allí). En este ejemplo, por lo tanto, Banca d´Italia actúa como BCC para el Banco de España, que es el BCP.

Paso 3 - Una vez que Banca d'Italia haya recibido el mensaje del Banco de España, tomará todas las acciones necesarias para asegurar que los activos negociables lleguen a su cuenta en Monte Titoli (p.ej. case). Mientras, la contrapartida (o su custodio) entrega los activos negociables italianos a la cuenta de Banca d´Italia, de acuerdo a los procedimientos de entrega de Monte Titoli.

Paso 4 - Si la liquidación se efectúa con éxito, Monte Titoli envía un mensaje de confirmación a Banca d'Italia.

Paso 5 – Después, Banca d´Italia envía una notificación del recibo al Banco de España. Banca d'Italia mantiene los valores por cuenta del Banco de España, actuando así como su custodio o corresponsal.

Paso 6 - Habiendo recibido la notificación del recibo, el Banco de España concede el crédito a la entidad de contrapartida española.

FUENTE: ECB (2017). *Correspondent Central Banking Model: Procedures for Eurosystem Counterparties*, enero.

Corresponsal (BCC); el BCC mantendrá dichos valores por cuenta del BCP. Hasta mayo de 2014 el BCC era siempre el Banco central del país del SLV donde se emitían los valores y así cada uno de estos valores tenía un solo BCC[24]. Con la eliminación del requerimiento de la repatriación se abrieron nuevas opciones que veremos más adelante. Este modelo tal cual se describe en este apartado, hoy se conoce como MCBC estándar (Recuadro 1 y Esquema 1).

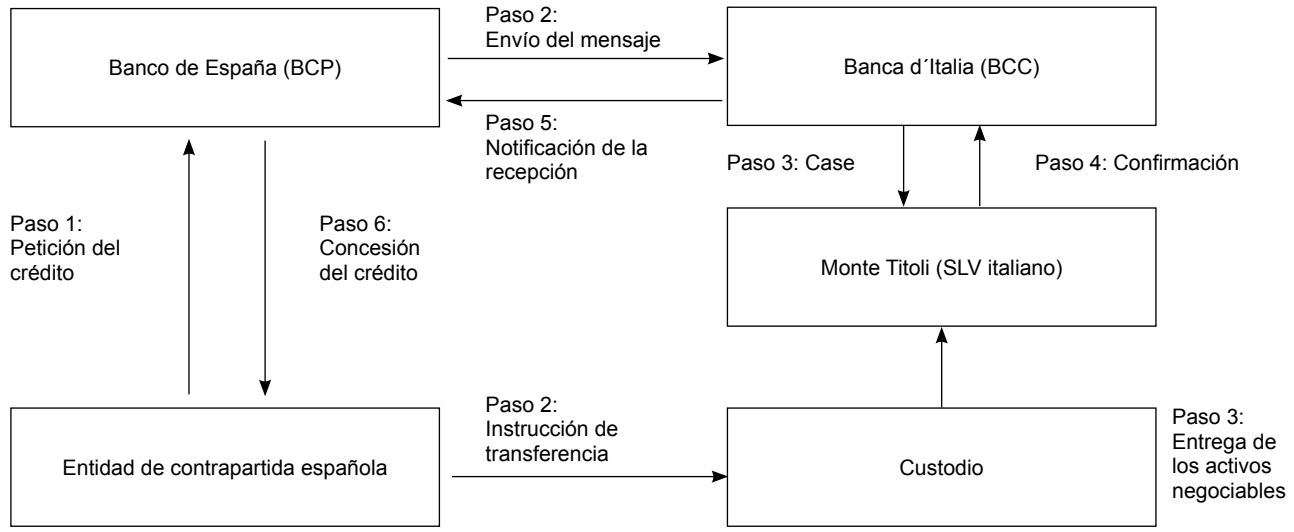
Por tanto, como se aprecia en el Esquema 1, en el MCBC la relación transfronteriza se da entre los dos BCN (Banco de España y Banca d´Italia), mientras que la liquidación de la operación con valores se lleva a cabo en un único SLV (Monte Titoli). En este modelo será una condición necesaria que el SLV sea admisible para el Eurosistema (esto es, que haya sido evaluado positivamente conforme al Marco de Evaluación de Usuario del Eurosistema y que este SLV esté publicado en la lista de SLV admisibles del BCE. A fecha de 6 de febrero de 2017 el BCE ha publicado una lista con 21 SLV admisibles.

A la hora de utilizar el MCBC, debe tenerse en cuenta que las prácticas de mercado varían entre países. Como ya sabemos, las contrapartidas del Eurosistema podrán utilizar diversas técnicas de «colateralización» para los activos negociables (repo y prenda) y distintos métodos de tenencia de los activos de garantía (sistema de fondo común o *pooling* y sistema de

[24] Sin embargo, para activos internacionales emitidos simultáneamente en Euroclear Bank y Clearstream Banking Luxembourg (CBL), el BC de Bélgica actúa como BCC para las tenencias en Euroclear Bank y el Banco central de Luxemburgo actúa como BCC para las tenencias en CBL.

ESQUEMA 1

MCBC ESTÁNDAR



FUENTE: ECB (2017). ***Correspondent Central Banking Model: Procedures for Eurosystem Counterparties.*** **Enero.**

identificación individual o *earmarking*). En el MCBC, en el caso de que el BCC ofreciera varias técnicas, se aplicará la que elija el BCP, teniendo en cuenta las preferencias del BCC. La responsabilidad de la elección del método de mantenimiento de los activos de garantía corresponde exclusivamente al BCP.

El uso de este MCBC no es gratuito para las entidades de contrapartida, y de hecho estas deberán abonar una comisión armonizada en la eurozona[25]. Con el fin de asegurar que el MCBC funcionara de forma puntual y eficiente, el Consejo de Gobierno del BCE decidió que desde enero de 2014 el BCP y el BCC deberían llevar a cabo sus procesamientos internos en este modelo como mucho en 30 minutos. Además, los bancos custodios involucrados en este modelo han asumido unas buenas prácticas (*best practices*) con el fin de hacer más eficiente la movilización a través del MCBC. El Banco de España actúa como BCC y como BCP en el MCBC estándar.

Los enlaces entre sistemas de liquidación de valores

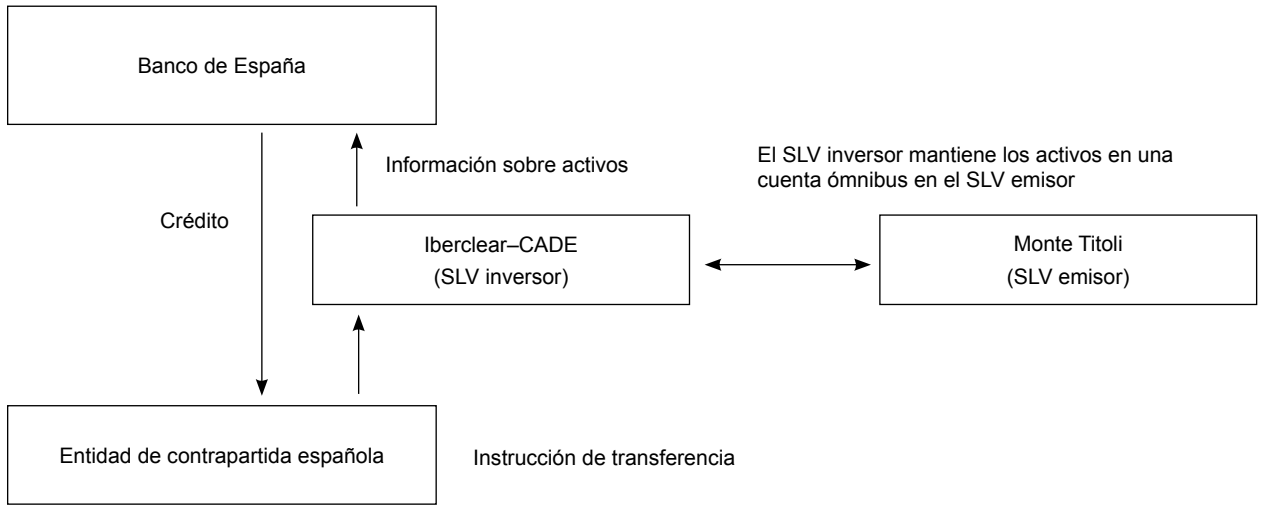
El Eurosistema admite los enlaces entre SLV del EEE como canal de movilización para los activos negociables[26], siempre que los SLV implicados y los propios enlaces sean admisibles (esto es, que hayan sido positivamente evaluados conforme al Marco de

[25] La comisión armonizada a nivel del Eurosistema para el MCBC es de 30 euros por cada entrega de activos a su BCP y una comisión por servicio del 0,0069 por 100 anual sobre el valor nominal de los activos mantenidos cada mes, en concepto de gastos de custodia y administración. El BCP podrá también cargar una comisión local. Estas comisiones son cargadas por el BCP mensualmente y son utilizadas para cubrir los costes del BCC.

[26] Los créditos y RMBD que son activos no negociables se movilizarán de conformidad con unos procedimientos específicos del MCBC, ya que no pueden transferirse a través de los enlaces entre los SLV.

ESQUEMA 2

ENLACE DIRECTO



FUENTE: Banco Central Europeo. ***https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/ssslinks/html/index.en.html***

Evaluación de Usuario del Eurosistema para los SLV y los enlaces) y que estén en la lista de SLV o de enlaces admisibles que publica el BCE. Los enlaces entre los SLV consisten en un conjunto de acuerdos técnicos y legales para la transferencia de los activos negociables entre estos SLV mediante un proceso de anotación en cuenta.

Hay dos tipos de enlaces admisibles para las operaciones de crédito del Eurosistema.

- Los enlaces directos (Esquema 2): son enlaces entre dos SLV admisibles sin implicar a un intermediario (*direct links*)[27]. El enlace directo implica un acuerdo entre dos SLV operados por un DCV o un DCVI que conlleva la apertura de una cuenta ómnibus por el DCVI del SLV inversor en otro DCVI que opera el SLV emisor[28], para facilitar la transferencia de valores emitidos en el DCVI que opera el SLV emisor desde los participantes en el SLV emisor a los participantes en el SLV inversor. El SLV emisor es el SLV operado por un DCV donde los valores son emitidos o inmovilizados.

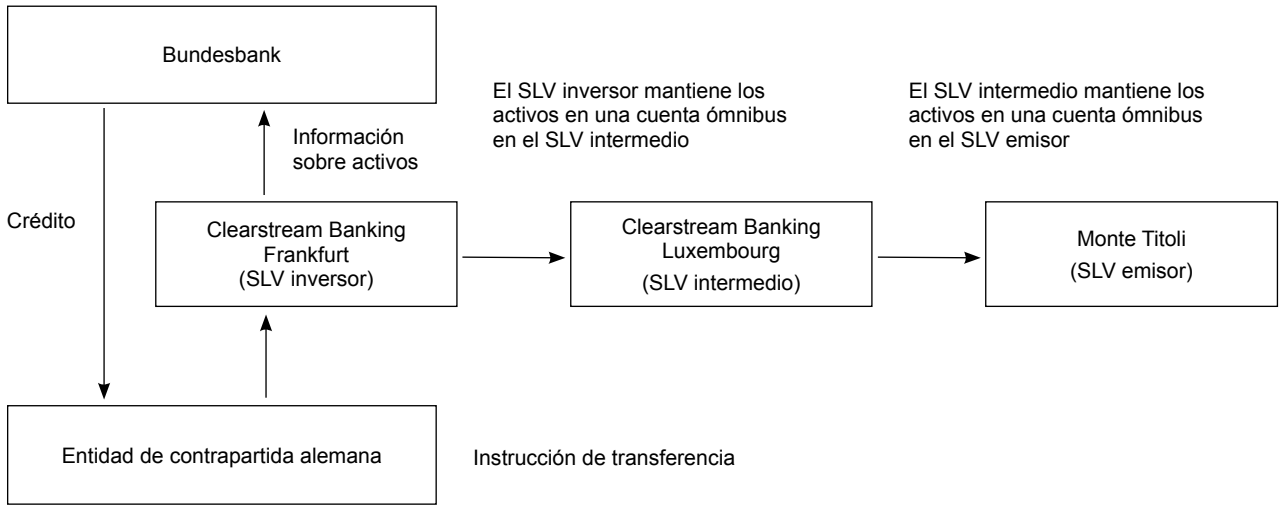
El enlace directo entre dos SLV es unilateral cuando es usado únicamente para la transferencia de valores de un SLV a otro y nunca en sentido contrario. Y será bilateral cuando la transferencia de valores puede realizarse desde cualquiera de los sistemas hacia el otro, pudiendo movilizarse los valores en ambos sentidos. En algunos casos, el enlace directo puede ser

[27] ECB (2014). «Framework for the assessment of SSSs and links to determine their eligibility for use in Eurosystem credit operations», enero 2014, p. 17: «un Depositario Central de Valores Internacional (DCVI) es un DCV que fue originalmente establecido para liquidar operaciones con eurobonos y que ahora es activo también en la liquidación de valores negociados internacionalmente por varios mercados domésticos en distintas monedas. Actualmente, hay dos DCVI localizados en la UE: Clearstream Banking Luxembourg en Luxemburgo y Euroclear Bank en Bélgica.

[28] El SLV inversor recibe la transferencia de los valores del SLV emisor y es el SLV donde los valores son mantenidos, dado que existe un enlace elegible entre el SLV emisor y el SLV inversor.

ESQUEMA 3

ENLACE INDIRECTO A TRAVÉS DE OTRO SLV (*RELAYED LINK*)



FUENTE: BCE, en *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/ssslinks/html/index.en.html*

operado, lo que significa que una tercera parte, generalmente un banco custodio, opera la cuenta en el DCV del SLV emisor por cuenta del DCV del SLV inversor[29]. El Eurosistema admite los enlaces directos evaluados positivamente como canal de movilización desde 1999.

● Los enlaces indirectos a través de otro SLV actuando como intermediario (*relayed links*) (Esquema 3) son acuerdos contractuales y técnicos que permiten a dos SLV que no están directamente conectados (uno actuando como SLV emisor y otro como SLV inversor) mantener y movilizar valores entre sí a través de al menos un tercer SLV que actúa como intermediario (intermedio). Estos enlaces elegibles son admitidos para las operaciones de crédito del Eurosistema desde el año 2005. El Eurosistema solo admite aquellos enlaces indirectos en los que el intermediario sea un SLV. Si el intermediario es un banco custodio estos se llamarán enlaces indirectos (*indirect links*) y no son admisibles por el Eurosistema para sus operaciones de crédito. Los enlaces *relayed* involucran pues, al menos, a tres SLV admisibles: el SLV inversor, SLV emisor y SLV intermediario. Con la excepción de los enlaces en TARGET2-Securities (T2S), la longitud de los enlaces *relayed* está limitada a dos enlaces directos, estando implicados como máximo tres SLV admisibles.

Recordemos que T2S es uno de los mayores proyectos de infraestructura del Eurosistema que proporciona una plataforma única paneuropea, facilitando la liquidación centralizada en dinero del Banco central de las operaciones de valores en euros o en otras monedas. En T2S podemos distinguir los enlaces internos (*T2S internal links or in-in links*) y enlaces internos/

[29] En adelante y a efectos de simplificar, hablaremos simplemente de SLV emisor y SLV inversor, sin hacer referencia a que serían operados por DCV (que serían los que realmente abrirían las cuentas y mantendrían los valores en custodia).

externos *(in-out links).* Un enlace interno en T2S es un acuerdo donde todos los SLV involucrados en el enlace participan en T2S. La longitud de los enlaces internos en T2S no está limitada a nivel técnico a tres SLV para su uso en las operaciones de crédito del Eurosistema sino que se podrían admitir largas cadenas de enlaces. Un T2S *in-out link* es un acuerdo donde al menos uno de los SLV involucrados en el enlace participa en T2S y al menos uno (pero no más de dos) de los SLV involucrados en el enlace no participa en T2S. Los enlaces *in-out en* T2S para ser elegibles para las operaciones de crédito del Eurosistema pueden estar compuestos de hasta un máximo de dos SLV no participando en T2S, además de varios SLV participando en T2S[30].

Mientras el MCBC solo puede utilizarse en operaciones de crédito con el Eurosistema, los enlaces admisibles son una iniciativa privada y podrán utilizarse también en otras operaciones con valores privados fuera del contexto del Eurosistema.

Otro aspecto importante a señalar es que el Eurosistema permite que los enlaces admisibles sean entre SLV del EEE y no solo de la eurozona. No obstante, dado el requerimiento de la Documentación General de Política Monetaria de que los valores se liquiden en la eurozona, un SLV del EEE de fuera de la eurozona nunca podrá actuar como SLV inversor en un enlace admisible por el Eurosistema, sino únicamente como SLV emisor o como SLV intermediario[31]. Los SLV del EEE de fuera del euro para poder utilizarse en operaciones de crédito del Eurosistema también deben ser evaluados positivamente conforme al Marco de Evaluación de Usuario del Eurosistema antes citado, y también los enlaces en los que dichos SLV participan.

El BCE publica en su dirección en Internet la lista actualizada de los enlaces admisibles directos e «indirectos a través de un SLV». A fecha de 9 de octubre de 2017 había 64 enlaces directos admisibles por el Eurosistema[32]. De ellos 13 son operados y hay tres enlaces directos entre SLV de la eurozona con SLV del EEE de fuera de la eurozona, actuando estos últimos como SLV emisor[33]. Además, a esta fecha el SLV español Iberclear-ARCO actuando como SLV inversor tiene cinco enlaces elegibles con otros SLV de la eurozona actuando como SLV emisor (en concreto con los SLV de Italia, Alemania, Francia, Holanda y Austria). De ellos tres son bilaterales (con los SLV de Italia, Alemania y Francia) y los otros dos son unilaterales (con los SLV de Holanda y Austria)[34]. A fecha de 9 de octubre de 2017 hay 18 enlaces *relayed* admisibles por el Eurosistema implicando únicamente cuatro SLV admisibles actuando como SLV inversor. En dos de ellos participa un SLV del EEE de fuera de la eurozona (en uno como SLV emisor y en otro como SLV intermedio)[35]. España a esa fecha no cuenta con ningún enlace

[30] ECB (2014). «Framework for the assessment of securities settlement systems and links to determine their eligibility for use in Eurosystem credit operations», enero 2014, pp. 17-18.

[31] Según el nuevo Marco de Evaluación de Usuario del Eurosistema, antes de la evaluación de un enlace que involucre a SLV del EEE de fuera del euro hay que hacer previamente un análisis costes-beneficios (*business case analysis*) y que este resulte positivo (teniéndose en cuenta, por ejemplo, los valores emitidos en aquel SLV en euros que serían potencialmente elegibles conforme a los criterios del Eurosistema, el número de entidades de contrapartida del Eurosistema que tendrían esos valores allí depositados y la cantidad de tales tenencias).

[32] *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/ssslinks/html/index.en.html*. Datos obtenidos a 3 de diciembre de 2017.

[33] «VP Securities A/S» es actualmente el único SLV del EEE de fuera del euro que ha sido evaluado como admisible por el Eurosistema. Es el SLV de Dinamarca. Hay tres enlaces directos admisibles con «VP Securities», que son los siguientes: *i*) Euroclear Bank con VP Securities A/S, *ii*) Clearstream Banking Frankfurt con VP Securities A/S, y *iii*) Clearstream Banking Luxembourg con VP Securities A/S. Actuando VP Securities A/S en todos ellos como SLV emisor.

[34] En los enlaces bilaterales Iberclear-ARCO actuará como SLV emisor o como SLV inversor. Permitiendo tanto la salida de valores registrados en Iberclear-ARCO hacia el SLV extranjero como la entrada de los valores extranjeros registrados en el SLV extranjero hacia Iberclear-ARCO. En los enlaces unilaterales Iberclear-ARCO solo actuará como SLV-inversor, produciéndose la entrada de los valores registrados en el SLV extranjero hacia Iberclear-ARCO.

[35] En particular, los enlaces admisibles *relayed* con participación de SLV del EEE de fuera del euro son los dos siguientes a fecha de abril de 2017: *i*) Euroclear Bank-VP Securities A/S Dinamarca-VP Luxemburgo y *ii*) Clearstream Banking Frankfurt AG Creation- Clearstream Banking SA-VP Securities A/S Dinamarca. En el primero, VP Securities A/S Dinamarca actúa como SLV intermedio y en el otro como SLV emisor.

elegible indirecto a través de un SLV (esto es, no cuenta con ningún *relayed link*)[36].

De cara al futuro es cierto que T2S facilitará y hará más eficiente el uso de los enlaces entre los SLV como canal de movilización e incitará la firma de nuevos acuerdos de enlace en la eurozona, pudiendo reducir la utilización del MCBC. No obstante, en la actualidad podemos afirmar tres cosas:

— Hoy por hoy la red de enlaces admisibles no es lo suficientemente amplia como para conectar entre sí a todos los países de la eurozona ni para conseguir desplazar al MCBC como principal canal de movilización del Eurosistema. Por tanto, la persistencia del MCBC (o al menos de una solución aportada por el Eurosistema) por el momento se hace imprescindible.

— La apertura de enlaces no solo depende de la facilidad que T2S aporte a nivel técnico sino que obedece también a otros factores extrínsecos (como la demanda del mercado de ese nuevo enlace y a otras razones estratégicas de los propios SLV).

— Y finalmente, la apertura de un enlace no es garantía de su utilización en las operaciones de crédito del Eurosistema. Aun abriéndose un nuevo enlace admisible puede ser que las entidades prefieran no utilizar este canal con su BCN (o utilizarlo en menor medida que otro canal admisible).

No obstante, como veremos, las iniciativas señaladas en el apartado 7 de este artículo pueden suponer un importante cambio en la situación actual.

El Modelo de Corresponsalía entre Bancos Centrales con enlaces

Desde el establecimiento del MCBC en 1999 hasta 2014 el requerimiento de la repatriación había sido un rasgo intrínseco a este canal de movilización.

Este requerimiento de la repatriación implicaba que para aportar valores a través del MCBC, estos tenían que estar depositados en el SLV donde se emitieron (SLV emisor) y si estaban depositados en un SLV inversor deberían ser «repatriados» al SLV emisor para poder ser aportados desde allí a través del MCBC. De este modo se evitaban complicaciones legales y operativas[37]. Sin embargo se observó que el mantenimiento de este requerimiento durante años estaba favoreciendo la fragmentación de las tenencias de activos de garantías de las entidades, pues tenían que mantener los valores de cada país en su respectivo SLV emisor para poder aportarlos al Eurosistema. Así que, atendiendo a una petición del mercado en mayo de 2014, el Eurosistema decidió eliminar el requerimiento de la repatriación, lo que ha permitido una serie de ventajas[38], entre las que destacan las siguientes:

- Reduce los costes de las entidades derivados de tener que repatriar los valores al SLV emisor y permite una mayor eficiencia operativa.
- Abre un nuevo canal para movilizar el colateral transfronterizo con el Eurosistema que es el conocido como «MCBC con enlaces» (Esquema 4), el cual estaba inoperativo hasta el momento. Además con la eliminación de este requerimiento, el BCC no será necesariamente el BCN del SLV emisor sino que cuando los valores se aporten a través del MCBC con enlaces, el BCC será el BCN del país donde se encuentra el SLV inversor.
- Reduce la fragmentación y facilita que las entidades puedan tener sus carteras de activos más centralizadas en el depósito central de valores que ellos decidan.
- Facilita el uso eficiente de los servicios tripartitos transfronterizos, que se comentarán más adelante.

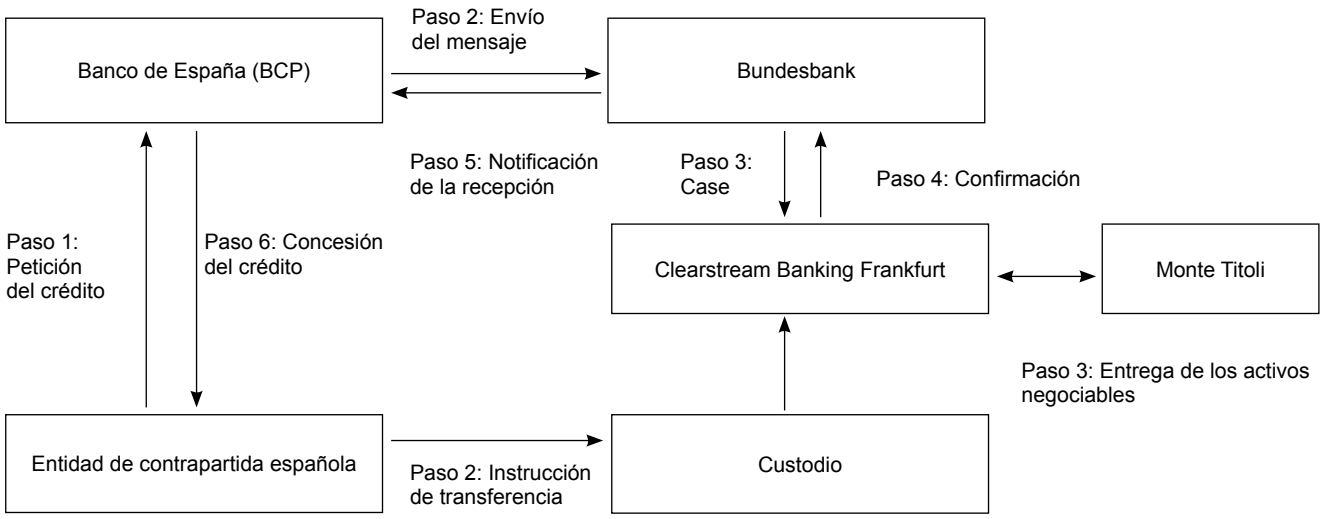
[36] *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/ssslinks/html/index.en.html*. Datos obtenidos el 3 de diciembre de 2017.

[37] Por ejemplo, con el requerimiento de la repatriación, si una entidad de contrapartida española deseaba aportar como garantía al Banco de España a través del MCBC valores negociables emitidos en el SLV italiano, dichos valores deberían necesariamente estar depositados en el SLV italiano, actuando el Banco central de Italia como BCC. Si los valores italianos estaban depositados en el SLV alemán (Clearstream Banking Frankfurt) deberían ser repatriados previamente al SLV italiano para poder aportarse al Banco de España a través del MCBC. Lo que sería posible gracias a la existencia de un enlace entre el SLV italiano y el SLV alemán.

[38] BANCO DE ESPAÑA (2014). «La política de colateral del Eurosistema: cambios recientes», XXI reunión del Grupo Nacional de Usuarios de TARGET2-Securities, Madrid, 6 de febrero de 2014. *http://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuVertical/SistemasDePago/doc_trabajo/ficheros/es/GNU_06.02.2014_Politicas_Colateral.pdf*

ESQUEMA 4

MCBC CON ENLACES



FUENTE: BCE (2017). ***Correspondent Central Banking Model: Procedures for Eurosystem Counterparties*****, enero.**

● Aumenta el volumen de colateral elegible. La eliminación de este requerimiento implica entre otras cosas que se puedan aportar de forma efectiva al Eurosistema valores emitidos en países del EEE de fuera del euro (lo que hasta ese momento no era posible en la práctica). Esto era debido a que el requerimiento de la repatriación impedía el cumplimiento simultáneo de dos condiciones exigidas en la Documentación General: *i*) que el lugar de la liquidación de los activos de garantía sea el área euro, y *ii*) que los activos de garantía sean igualmente disponibles a todas las contrapartidas del Eurosistema.

— En concreto, la primera condición (liquidación en la eurozona) no se cumplía, ya que con el requerimiento de la repatriación los valores tenían que estar localizados o ser repatriados al SLV emisor del EEE de fuera del euro para ser aportados desde allí a través del MCBC. En tal caso, la liquidación de la operación no se produciría en el área euro como exigía la Documentación General (sino en ese país del EEE de fuera del euro). Por tanto estos valores no podían aportarse a través del MCBC, pues no se cumpliría ese requerimiento de la Documentación General.

— Respecto a la segunda condición (que los valores fueran igualmente accesibles a todas las contrapartidas de la eurozona): dado que con el requerimiento de la repatriación estos valores emitidos en países del EEE de fuera del euro no podían aportarse a través del MCBC, la única opción era movilizarlos por medio de enlaces. Pero estos SLV de fuera del euro no tienen enlaces con todos los SLV del área euro, por lo que los valores de esos países no eran igualmente accesibles para todas las contrapartidas de la eurozona.

Con la eliminación del requerimiento de la repatriación, estos activos de garantía del EEE de fuera del euro pueden aportarse por el MCBC con enlaces y, por tanto, pueden liquidarse en la eurozona y están igualmente disponibles para todas las contrapartidas del Eurosistema.

Desde el inicio del MCBC con enlaces en 2014 hasta junio de 2017 el Banco de España solo ha actuado como BCP en el modelo de MCBC con enlaces, actuando los Bancos centrales de Bélgica y Luxemburgo como BCC con el Banco de España.

Los servicios tripartitos para la gestión de las garantías del Eurosistema

Los servicios tripartitos en la gestión del colateral (*triparty collateral management services*) consisten en que en el contexto de una operación contra garantías (relación principal)[39], el tomador (*collateral taker*) y/o el proveedor de esos activos de garantía (*collateral provider*) subcontratan ciertas funciones de gestión de las garantías a una tercera parte a cambio de una comisión. Esta tercera parte es el agente tripartito (TPA, *triparty agent*) y generalmente es un banco custodio, o bien un DCV nacional o internacional. Será en los acuerdos que firmen los clientes con el agente tripartito donde fijaran ciertos aspectos del servicio a recibir, como: el tipo de colateral aceptable, el *rating* aceptable, las fuentes de precios para valorarlo, los recortes aplicables, los límites de concentración y los vínculos estrechos aceptables, etc. Entre las funciones que pueden realizar estos agentes tripartitos por cuenta de sus clientes destacan las siguientes: la selección de los valores, la comprobación de la aceptabilidad de los valores, la valoración de los activos, la sustitución de los valores, el procesamiento de los eventos corporativos, etc. Estos servicios permiten optimizar el uso de las carteras de valores de los clientes cuando se utilizan como garantía de distintas operaciones de crédito y exposiciones (tales como repos, préstamos de valores, crédito de Banco central, préstamos asegurados, exposiciones derivadas de operaciones OTC, etc.)[40].

En el contexto de las operaciones de crédito del Eurosistema, las entidades de contrapartida actúan como proveedores de activos de garantía y los BCN del Eurosistema como tomadores de activos de garantía. Hasta 2014 solo algunos BCN aceptaban la intermediación de agentes tripartitos en la gestión de las garantías de sus operaciones de crédito domésticas. El hecho de que no fuera aceptado por todos los BCN suponía una importante limitación desde el punto de vista de la igualdad de condiciones para todas las contrapartidas del Eurosistema *(level playing field*). El Eurosistema, atendiendo a la demanda del mercado decidió aceptar los servicios tripartitos transfronterizos a partir del 29 de septiembre de 2014[41], con sujeción a una serie de requisitos:

— El agente tripartito[42] solo podrá ser un DCV o un DCVI declarado elegible para las operaciones de crédito del Eurosistema pero no un banco custodio. Además, no se admitirá cualquier agente tripartito de forma transfronteriza, sino solo aquellos evaluados positivamente por el Eurosistema y aprobados como admisibles para utilizarse en las operaciones de crédito del Eurosistema. Estos agentes tripartitos, actuando de forma doméstica o transfronteriza, se evaluarán conforme a unos estándares del Eurosistema. El objetivo de estos estándares es asegurar la eficiencia y seguridad de estos servicios en relación a las operaciones de crédito del Eurosistema.

— El resultado positivo de la evaluación permitirá que el agente tripartito sea considerado elegible para las operaciones de crédito del Eurosistema[43].

[39] Operaciones repo, operaciones de préstamo de valores, operaciones de crédito contra garantías, requerimientos de márgenes frente a una entidad de contrapartida central o bilaterales, etc.

[40] El informe del CPMI de 2014 titulado *Development in collateral management services* comenta los recientes desarrollos e innovaciones de los proveedores de estos servicios, las ventajas que implican, y los riesgos presentes y potenciales.

[41] Este modelo viene recogido en el informe del CPSS de 2006 titulado «Cross-border collateral arrangements». El nombre del canal en el informe es: «Recourse to a collateral management system» (CMS).

[42] «Agente tripartito» es un DCVI operando un SLV elegible que ha celebrado un contrato con un BCN por el que se obliga a prestar ciertos servicios de gestión de activos de garantía como agente de ese BCN.

[43] Según la DG, si un agente tripartito no cumple estos estándares de usuario, puede todavía ser usado en el contexto de las operaciones de crédito, posiblemente de forma limitada y solo bajo la condición de que se adopten medidas adecuadas contra los riesgos hasta que dichos estándares sean cumplidos al completo. El Eurosistema puede emitir recomendaciones al agente tripartito que le permitan conseguir un cumplimiento completo con los estándares de usuario. Para asegurar el continuo cumplimiento con estos estándares de usuario el Eurosistema regularmente lleva a cabo revisiones de evaluación y controla la implantación de sus recomendaciones por los agentes tripartitos.

— La prestación de estos servicios tripartitos transfronterizos se basará en el MCBC.

— El Eurosistema por el momento solo admite tres modelos para la prestación de estos servicios transfronterizos al Eurosistema. Las principales diferencias entre estos tres modelos se refieren a aspectos técnicos, tales como tipos de mensajes y procedimientos operativos.

— El agente tripartito solo podrá realizar unas determinadas funciones de gestión de garantías delegadas y por cuenta del Eurosistema. En concreto, los agentes tripartitos prestan los siguientes servicios por cuenta del Eurosistema: *i)* comprobación y verificación de la elegibilidad de los activos contra la lista de activos negociables publicada diariamente en la página web del BCE, *ii)* valoración diaria de los activos de garantía (basada en la información enviada por el BCN relevante al TPA), *iii)* comprobación de la admisibilidad de los canales de movilización, *iv)* comprobación de la existencia de vínculos estrechos en los activos de garantía aportados, y *v)* procesamiento de pagos relacionados con los eventos corporativos[44].

— Los BCN deberán facilitar su utilización siempre que exista demanda del mercado. Así, apoyarán, además de los servicios tripartitos domésticos (cuando el DCV ofrezca el servicio), uno más de los modelos tripartitos transfronterizos aceptables cuyos servicios sean demandados por las contrapartidas domésticas.

Actualmente el Eurosistema publica en su página web la lista de agentes tripartitos que pueden ser utilizados de forma transfronteriza por las entidades de contrapartida. A fecha de noviembre de 2017 son los siguientes: Clearstream Banking Frankfurt (Modelo 1), Clearstream Banking Luxembourg (Modelo 2), y Euroclear Bank Belgium, Euroclear France (Modelo 3).

También el Eurosistema publica la lista de los agentes tripartitos que están disponibles de forma doméstica en las operaciones de crédito. A diciembre de 2017 son los siguientes: Euroclear Bank (Bélgica), Euroclear France (Francia), Clearstream Banking Frankfurt (Alemania), Monte Titoli (Italia), Clearstream Banking Luxembourg (Luxemburgo) e Iberclear (España)[45].

La aceptación de estos servicios por el Eurosistema permitirá una serie de ventajas, como:

— La accesibilidad de estos servicios a todas las contrapartidas del Eurosistema *(level playing field),*

— Mayor eficiencia en la gestión de los activos de garantía,

— La reducción del riesgo de «*liquidity constraints*» derivado de la escasez de activos de garantía, contribuyendo así a la estabilidad financiera.

No obstante, hay que señalar que actualmente las entidades de contrapartida que usan estos servicios tripartitos transfronterizos con el Eurosistema tendrán que pagar, además de las comisiones del agente tripartito, las comisiones del MCBC para estos servicios[46].

Finalmente señalar que en el caso de España, las entidades de contrapartida españolas en sus operaciones de crédito con el Banco de España podrán pues hacer uso a nivel doméstico del servicio tripartito de gestión de garantías de Iberclear y a nivel transfronterizo podrán utilizar el servicio tripartito desarrollado por el DCV alemán[47] (XEMAC), actuando el Bundesbank como BCC a través del MCBC.

Acceso directo o acceso remoto

Este canal es uno de los canales analizados en el informe del CPSS[48] y consiste en que un BCN, para

[44] ECB (2017). *Eurosystem standards for the use of triparty agents in Eurosystem credit operations,* septiembre, p. 1.

[45] En *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/triparty/html/index.en.html.* Datos obtenidos el 3 de diciembre de 2017. En el caso de Iberclear, según datos obtenidos a 3 de diciembre de 2017, se señala que el servicio estará indisponible hasta nueva comunicación.

[46] A las entidades se les cobra una comisión por transacción de 30 euros por cada cambio procesado en la cantidad global (*global amount*) cuando el cambio sea iniciado por ellas. También se les carga una comisión de servicio de 50 euros mensuales por cada TPA utilizado.

[47] El DCV alemán es Clearstream Banking Frankfurt y en este caso actúa como agente tripartito. Ver Aplicación Técnica nº 1/2016, Servicio de Corresponsalía de Activos.

[48] Este comité es hoy conocido como el Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado, CPIM. Es un comité bajo los auspicios del BIS que apoya a los Bancos centrales y autoridades encargadas de estas cuestiones y emite recomendaciones y realiza análisis.

recibir los activos de garantía en sus operaciones de política monetaria y crédito intradía, utiliza una cuenta de valores abierta a su nombre en un SLV situado en otro país de la eurozona[49]. Este acceso directo o remoto requiere que el Banco central tenga un gran conocimiento sobre el funcionamiento del SLV extranjero, lo que implica unos costes operativos para el Banco central.

Este canal del acceso remoto está prohibido en el caso del Eurosistema y, por tanto, no se permite como norma general a todos los BCN del Eurosistema, sino que tiene que ser autorizado excepcionalmente y caso por caso por el Consejo de Gobierno del BCE. La posible motivación para restringir el uso de este canal es que el Eurosistema mantenga una posición neutral frente los distintos DCVI de la eurozona, evitando la señalización negativa que podría dar al mercado el hecho de que los BCN usaran con predominancia su cuenta sobre un determinado DCVI frente a los demás (pudiendo distorsionar la competencia). Además, si en pro de la neutralidad todos los BCN tuvieran que tener cuenta en todos los DCVI, esto podría incrementar los costes[50].

La primera vez que se autorizó fue en 1999[51]. En concreto, en 1999 se autorizó al Banco Central de Holanda (De Nederlandsche Bank) a utilizar su cuenta en Euroclear Bank (el DCVI belga) para liquidar operaciones garantizadas con eurobonos emitidos en aquel DCVI[52]. También en agosto del año 2000 se autorizó al Banco central de Irlanda a abrir una cuenta similar en el DCVI Euroclear Bank. Esta cuenta puede utilizarse para todos los activos admisibles que mantenga el BCN de Irlanda en Euroclear Bank[53], incluidos aquellos activos admisibles que se le transfieran a través de enlaces admisibles entre Euroclear Bank y otros SLV. Actualmente, no se ha publicado más información sobre qué otros BCN del Eurosistema podrían estar autorizados. El Banco de España no está autorizado para utilizar el acceso remoto a un SLV extranjero en las operaciones de crédito.

Señalar que esta restricción del acceso remoto para las operaciones de crédito no opera en las operaciones de gestión de cartera de los BCN del Eurosistema; dicho de otro modo, los Bancos centrales son libres de establecer una relación directa como miembros de un SLV para sus operaciones de gestión de reservas[54].

En conclusión, como puede observarse, el Eurosistema admite actualmente una amplia gama de canales de movilización, y todos ellos están entre los identificados en el informe del CPSS de 2006. Algunos de estos canales, como el MCBC estándar o los enlaces directos, son admisibles desde de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria. De forma continua el Eurosistema se ha ido esforzando por mejorar la movilización del colateral en sus operaciones de crédito, aceptando paulatinamente nuevos canales (como los *relayed links* en 2005 o los servicios

[49] Ver art. 148.3 y 148.4 de la DG y *https://www.ecb.europa.eu/paym/coll/coll/html/index.en.html*

[50] CPSS (2006). «Cross-border collateral arrangements», enero, p. 25. «Aunque en principio los Bancos centrales podrían tener acceso a varios SLV, hoy en la práctica solo existe *business case* para el acceso remoto a los dos DCVI: Euroclear Bank y Clearstream Banking Luxembourg, ya que estos son dos sistemas donde se centraliza una gran cantidad del colateral extranjero. El atractivo del acceso remoto a estos DCVI puede ser mayor si se combina con el modelo de enlaces entre SLV. Sin embargo, los Bancos centrales que opten por el acceso remoto quizás consideren en qué medida su elección puede enviar una señalización al mercado, desafiando el *level playing field*. Además, el acceso remoto requiere que el Banco central tenga un gran conocimiento sobre el funcionamiento del SLV extranjero, lo que implica unos costes operativos para el Banco central».

[51] Speech by Tommaso Padoa-Schioppa, Member of the Executive Board of the European Central Bank, Sibos, Múnich, 13 de septiembre de 1999.

[52] *https://www.dnb.nl/en/payments/Securities-transactions-and-collateral-management/050_aanleverenenbewaren/index.jsp*

[53] CPSS (2006). «Cross-border collateral arrangements», enero, pp. 25-26. «Esto fue debido a que el SLV nacional irlandés cesó sus operaciones hace algún tiempo. De hecho, para este caso el Eurosistema habla de un *access abroad* más que de un *remote access*. De forma similar, con la adquisición de algunos SLV nacionales por Euroclear, se hicieron algunas excepciones para los Bancos centrales que usaban estos SLV nacionales para sus operaciones de garantía, concediendo virtualmente una forma de *grandfathering* o exención por derechos adquiridos para no perjudicar las relaciones comerciales desarrolladas tradicionalmente».

[54] CPSS (2006). «Cross-border collateral arrangements», enero, pp. 25-26, nota a pie de página nº 23.

CUADRO 2

TOTAL ACTIVOS DE GARANTÍA APORTADOS AL EUROSISTEMA DE FORMA DOMÉSTICA Y TRANSFRONTERIZA, 2017

Activos de garantía	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Porcentajes septiembre
Doméstico	1.285,4	1.272,7	1.261,6	1.258,2	1.262,0	1.237,5	74
Transfronterizo	457,6	454,0	453,3	439,8	434,1	422,6	26
Total	**1.743,0**	**1.726,7**	**1.714,9**	**1.698,0**	**1.696,1**	**1.660,1**	**100**

FUENTE: BCE. Datos en miles de millones de euros, valor después de recortes. *https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/cross-border_collateral/html/coll1.en.html.* Datos obtenidos a 4 de diciembre de 2017.

tripartitos en 2014) y combinaciones de ellos (CCBM con enlaces en 2014).

Los objetivos del Eurosistema al introducir estas mejoras han sido potenciar la seguridad y eficiencia en la movilización de los activos de garantía, pero siempre sujeto a dos limitaciones: *i)* no interferir con las posibles iniciativas privadas (como muestra el hecho de que el MCBC se creó con carácter provisional a la espera de ser superado por alguna iniciativa privada del mercado, lo que aún no ha sucedido); y *ii)* ser neutral respecto a la competencia entre las infraestructuras de liquidación (como muestra el hecho de que el acceso remoto solo se admita con carácter excepcional).

6. Datos relativos a la movilización de activos de garantía de forma transfronteriza

Cada entidad de contrapartida que desee movilizar activos de garantía de forma transfronteriza elegirá para cada operación de crédito con su BCN el canal o los canales que desea utilizar, atendiendo a razones estratégicas o de eficiencia y costes. Además, hay que tener en cuenta que no todos los canales mencionados admisibles por el Eurosistema están disponibles en todos los países de la eurozona. El único canal disponible por igual en todos los países de la eurozona es el MCBC. Así, por ejemplo, en España las entidades de contrapartida españolas que van a pedir financiación al Banco de España pueden usar los siguientes canales transfronterizos para la movilización de sus activos de garantía: el MCBC, el MCBC con enlaces, el MCBC con servicios tripartitos pero solo mediante el Modelo 1 con Clearstream Banking Frankfurt y cinco enlaces directos elegibles del SLV español (Iberclear-ARCO) con otros SLV elegibles de la eurozona. No pueden utilizar, por no estar disponibles, los *relayed links*, ni el de acceso directo, ni tampoco el MCBC con servicios tripartitos que no sea mediante el Modelo 1 (esto es, con otro agente tripartito que no sea el DCV alemán Clearstream Banking Frankfurt).

Los activos de garantía aportados de forma transfronteriza tienen un peso importante en el Eurosistema, de forma que en las operaciones de crédito del Eurosistema a fecha de septiembre de 2017, el 26 por 100 de los activos de garantía entregados al Eurosistema se aportaron de forma transfronteriza (y el 74 por 100 de forma doméstica). Estos porcentajes se han venido manteniendo estables a lo largo de 2016 y 2017 (Cuadro 2).

Como puede observarse, el uso del colateral doméstico y transfronterizo está disminuyendo. Actualmente no existe información pública desagregada sobre

CUADRO 3

DATOS DE LOS CANALES DE MOVILIZACIÓN TRANSFRONTERIZA, 2017

Canales de movilización transfronteriza	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Porcentajes septiembre
MCBC	218,3	217,7	217,6	212,0	209,4	207,2	49
MCBC con enlaces	42,7	41,6	42,9	41,2	46,9	45,1	11
Enlaces directos	116,7	120,8	122,1	118,0	109,6	106,3	25
Enlaces *relayed*	42,3	34,4	33,9	32,0	31,9	30,0	7
Otros (acceso directo)	37,6	39,5	36,8	36,5	36,3	34,0	8
Total transfronterizo	**457,6**	**454,0**	**453,3**	**439,8**	**434,1**	**422,6**	**100**

FUENTE: BCE. Datos en miles de millones de euros, valor después de recortes. Obtenidos a 4 de diciembre de 2017. *https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/cross-border_collateral/html/coll1.en.html.*

cuáles serían estos datos y porcentajes en los distintos Bancos centrales de la eurozona.

En el Cuadro 3 podemos observar cuáles fueron los canales más utilizados por el Eurosistema para la movilización de los activos de garantía de forma transfronteriza a fecha de septiembre de 2017 y en los meses anteriores.

Se puede concluir que de todos los activos de garantía aportados al Eurosistema de forma transfronteriza el canal más utilizado fue el MCBC, a través del cual se movilizaron en septiembre de 2017 el 60 por 100 de los activos de garantía aportados de forma transfronteriza. En concreto, el 49 por 100 a través del MCBC estándar y el 11 por 100 a través del MCBC con enlaces. No existen datos publicados sobre la utilización del MCBC con servicios tripartitos, que están englobados dentro de estos datos y cuyo uso es en la actualidad bastante limitado. El siguiente canal más utilizado sería los enlaces directos (25 por 100), seguido de los *relayed links* (7 por 100) y finalmente el acceso directo (8 por 100). Como hemos señalado, el acceso directo solo es utilizado en algunos países, representando para aquellos países un porcentaje muy elevado de los activos de garantía aportados. Respecto a la evolución a lo largo de estos meses vemos que el uso del MCBC estándar va disminuyendo mientras que aumenta el uso del MCBC con enlaces. También ha ido disminuyendo el uso del modelo de enlaces.

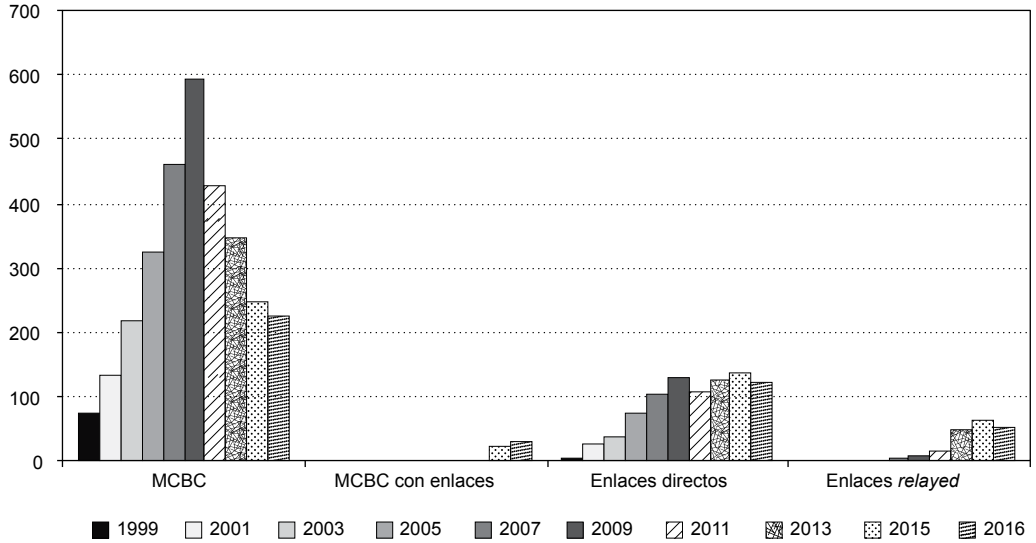
Aunque tal como puede observarse en el Gráfico 1 el MCBC ha ido disminuyendo su utilización desde 2009, aún sigue siendo el canal de movilización transfronteriza más utilizado en las operaciones de crédito del Eurosistema. El uso de los enlaces ha ido en aumento de forma progresiva a lo largo del período de referencia aunque todavía alcanzando unos valores notablemente inferiores a los del MCBC.

Conforme a los datos publicados por el BCE, y como se observa en el Gráfico 2, considerando el volumen total de los activos de garantía movilizados de forma transfronteriza con el Eurosistema a fecha de septiembre de 2017, observamos que el BCN que utiliza el mayor volumen de activos movilizados de forma transfronteriza por los distintos canales es el BCN alemán (42 por 100), seguido de los BCN de Francia (18 por 100), Italia (9 por 100) y Holanda (7 por 100). Siendo este porcentaje en el caso del Banco de España del 4 por 100.

Conforme a lo señalado en el Gráfico 3 a septiembre de 2017, los activos de garantía que más se han

GRÁFICO 1

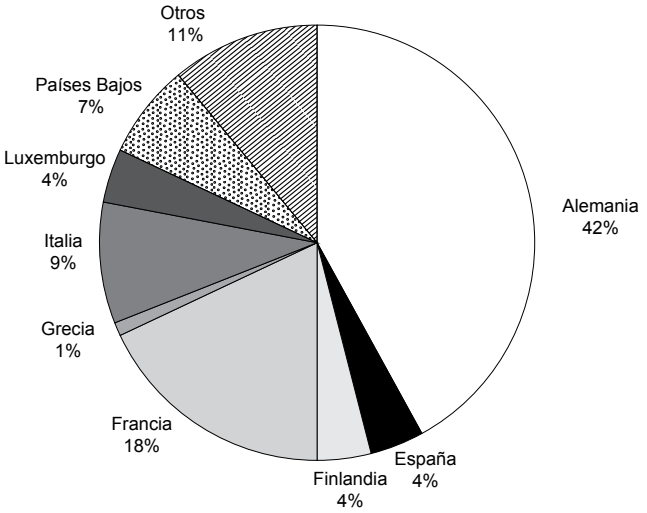
EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA UTILIZACIÓN DE LOS DISTINTOS CANALES DESDE 1999



FUENTE: BCE (promedios anuales: valor antes de recortes entre 1999-2013 y valor después de recortes de 2014 en adelante). Datos en miles de millones de euros, obtenidos a 4 de diciembre de 2017. *https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/cross-border_collateral/html/coll4.en.html.*

GRÁFICO 2

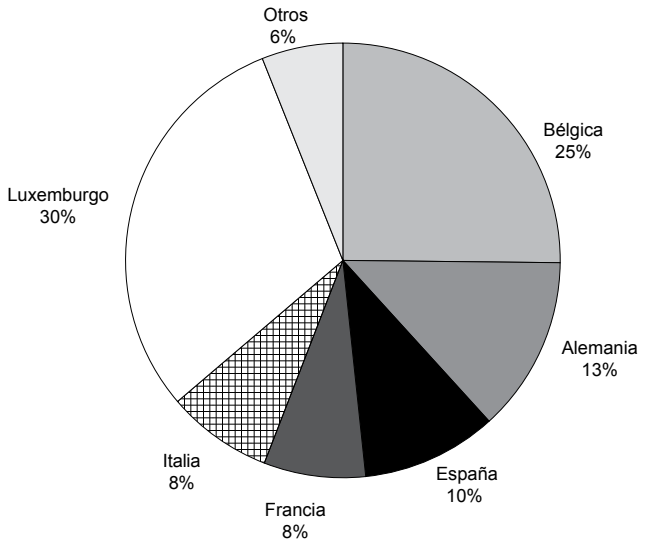
PRINCIPALES BANCOS CENTRALES FINANCIADORES CON ACTIVOS DE GARANTÍA APORTADOS DE FORMA TRANSFRONTERIZA, SEPTIEMBRE 2017



FUENTE: BCE. *https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/cross-border_collateral/html/coll3.en.html.* Datos obtenidos a 4 de diciembre de 2007.

GRÁFICO 3

IMPORTANCIA DE LOS ACTIVOS DE GARANTÍA POR PAÍS DE EMISIÓN, SEPTIEMBRE 2017



FUENTE: BCE. ***https://www.ecb.europa.eu/stats/payment_statistics/cross-border_collateral/html/coll2.en.html.***

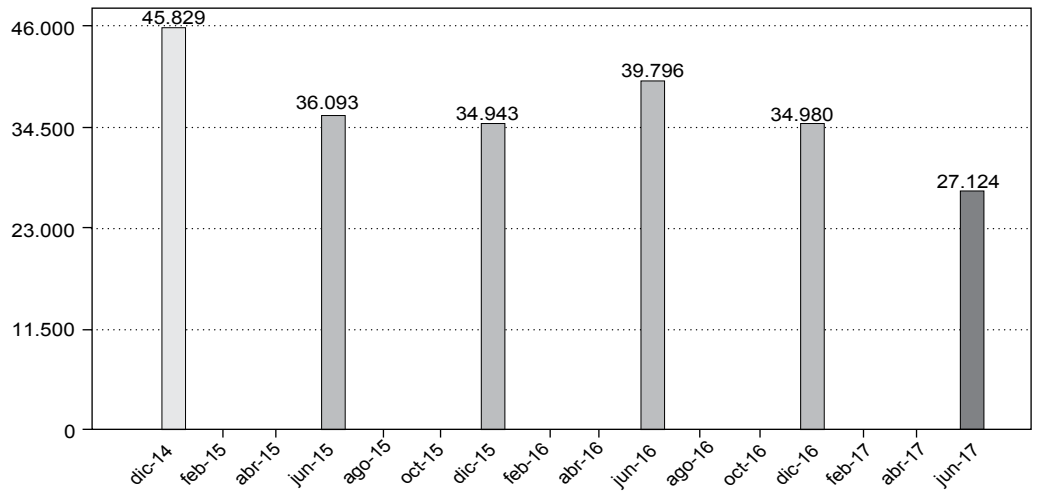
movilizado de forma transfronteriza en el contexto de las operaciones de crédito del Eurosistema han sido los emitidos en Luxemburgo (30 por 100), Bélgica (25 por 100), Alemania (13 por 100) y España (10 por 100).

En el caso de España, vemos que los datos publicados por el Banco de España respecto a los canales de movilización transfronteriza se refieren únicamente al canal del MCBC, cuantificando el papel del Banco de España como Banco Central Corresponsal y como Banco Central Prestamista. Así, se indica que el volumen de valores españoles movilizados a través del MCBC actuando el Banco de España como Banco Central Corresponsal, a junio de 2017 fue de 27.124 millones de euros (Gráfico 4). Los principales BCP que recibieron como garantía los valores españoles fueron los BCN de Alemania (41,40 por 100), Francia (25,74 por 100) y Luxemburgo (11,90 por 100).

Respecto al papel del Banco de España como Banco Central Prestamista, observamos que este es inferior a su papel como BCC, considerando el volumen de valores a junio de 2017. De hecho, a esa fecha se aportaron al Banco de España como BCP valores extranjeros a través del MCBC por un valor de 19.034 millones de euros (Gráfico 5). Los principales BCC, actuando el Banco de España como prestamista fueron los BCN de Bélgica (52,54 por 100), Portugal (28,79 por 100), Luxemburgo (9,85 por 100) e Italia (8,82 por 100). Hay que destacar además que el 57,65 por 100 se aportó al Banco de España a través del MCBC estándar y el 42,35 por 100 a través del MCBC con enlaces. En el caso del MCBC con enlaces solo actuaron como BCC frente al Banco de España dos BCN: los BCN de Bélgica (95,06 por 100) y Luxemburgo (4,94 por 100). Finalmente señalar que los enlaces más utilizados en el MCBC con enlaces, actuando el Banco de España como BCP fueron los enlaces de Euroclear Bank con Monte Titoli y de Clearstream Banking Luxembourg con Monte Titoli.

GRÁFICO 4

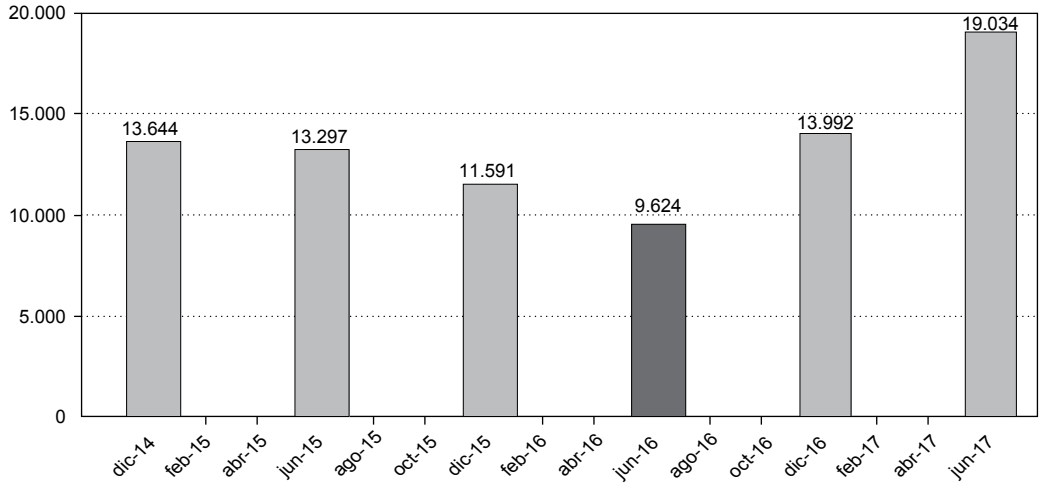
EVOLUCIÓN SEMESTRAL DE LOS SALDOS.
BANCO DE ESPAÑA COMO BANCO CENTRAL CORRESPONSAL



FUENTE: BANCO DE ESPAÑA. ***https://www.bde.es/f/webbde/SPA/sispago/ccbm/ficheros/es/Corresponsal-word.pdf.*** **Datos obtenidos a 3 de diciembre de 2017.**

GRÁFICO 5

EVOLUCIÓN SEMESTRAL DE LOS SALDOS.
BANCO DE ESPAÑA COMO BANCO CENTRAL PRESTAMISTA



FUENTE: BANCO DE ESPAÑA. Datos obtenidos a 3 de diciembre de 2017. ***https://www.bde.es/f/webbde/SPA/sispago/ccbm/ficheros/es/Prestamista-word.pdf***

7. Retos y desafíos del Eurosistema de cara al futuro: Eurosystem Collateral Management System (ECMS)

El Eurosistema no solo recibe en garantía los activos negociables de forma transfronteriza y actúa como usuario y evaluador de los SLV, enlaces y TPA, sino que realiza una función de gestión de dicho colateral (*collateral management*). Así, por ejemplo comprueba su elegibilidad, los valora, les aplica unas medidas de control de riesgos, hace comprobaciones de posibles vínculos estrechos, comprueba la suficiencia en cuanto a su importe, comprueba que vinieron por un canal elegible, reclama posibles ajustes de valoración (*margin call*) y gestiona los posibles cobros de cupones. También gestiona igualmente el colateral recibido de forma doméstica. Para ello, cada BCN cuenta con su propio sistema de gestión de colateral.

El Eurosistema en la actualidad sigue realizando notables esfuerzos por hacer más eficiente y segura la movilización y la gestión de dichos activos de garantía, mejorando sus servicios y racionalizando sus infraestructuras. En este sentido se han puesto de relevancia ciertos aspectos que se podrían mejorar en la actualidad:

— Por un lado, actualmente cada BCN cuenta con su propio sistema de gestión de activos de garantía, lo que supone una fragmentación a nivel de infraestructura.

— Además, los procedimientos para la movilización y gestión de activos domésticos son distintos que los procedimientos para la movilización y gestión de activos aportados de forma transfronteriza, lo que añade una complejidad adicional.

— Y por último, si bien el Eurosistema ha establecido un marco armonizado para los activos de garantía (en cuanto a criterios de elegibilidad de los activos, medidas de control de riesgo y mecanismos de movilización), aún existe cierta heterogeneidad en los procedimientos y procesos para la gestión de estos activos de garantía de los distintos Bancos centrales y en los servicios prestados a las entidades de contrapartida.

Así, desde septiembre de 2016 y hasta finales de 2017 el Eurosistema ha estado investigando la posibilidad de establecer un sistema común para la movilización y gestión de los activos de garantía del Eurosistema que reemplazaría a los 19 sistemas locales existentes. Este sistema se denomina Eurosystem Collateral Management System. Durante esta fase de investigación un grupo de trabajo interno del Eurosistema ha definido unos requerimientos de usuario y ha valorado los beneficios y costes de desarrollar el nuevo sistema[55]. Como resultado, el 6 de diciembre de 2017 el Consejo de Gobierno del BCE ha aprobado comenzar el desarrollo del sistema ECMS, configurándolo como una plataforma única armonizada para las operaciones de colateralización a lo largo del Eurosistema, que reemplazará a los 19 sistemas existentes en los 19 BCN. Por tanto, en este proyecto ECMS participaran todos los BCN de la eurozona. Comienza así la fase de realización o desarrollo del proyecto a la que seguirá posteriormente una fase operativa. Entre otras ventajas, el ECMS permitirá reducir la fragmentación del mercado, garantizar un trato equitativo a las entidades de contrapartida con independencia del país donde estén establecidas, permitirá una movilización más fácil y eficiente del colateral a nivel doméstico y transfronterizo y contribuirá al objetivo de la Comisión Europea de la unión de los mercados de capitales europeos.

La entrada en funcionamiento del ECMS está planeada para noviembre de 2022 y el Banco de España junto con los Bancos centrales de Francia, Alemania e Italia serán los proveedores de servicio de este proyecto. El ECMS incluirá en la mayor medida posible funciones y procesos que estén armonizados con el fin de aumentar la eficiencia del posible sistema común.

[55] *https://www.ecb.europa.eu/paym/initiatives/shared/docs/d1b46-amiseco-_2017-07-04-05_item_4_impact_of_ecms_on_market_participants.pdf?549996440041a2447b5de38eaae4141c*

Con este objetivo, en el Eurosistema se está trabajando por alcanzar una mayor armonización.

También el 6 de diciembre el Consejo de Gobierno del BCE aprobó el lanzamiento de otro proyecto consistente en la consolidación del sistema de liquidación bruto y en tiempo real del Eurosistema llamado TARGET2 (T2) y de la plataforma de liquidación de valores TARGET2-Securities (T2S). Este proyecto conocido como T2-T2S Consolidation mejorará la liquidación de los valores y del efectivo. Además, será lanzado un año antes que el ECMS (en 2021) y los proveedores de servicio serán también el Banco de España junto con los Bancos centrales de Francia, Alemania e Italia. Ambos proyectos están interrelacionados en tanto en cuanto que la aportación de activos de garantía contra la financiación en dinero del Banco central está relacionada con la liquidación de valores y del efectivo. Ambos proyectos permitirán modernizar los sistemas existentes, aumentar la eficiencia y facilitar la integración de los mercados financieros en Europa.

Otra cuestión importante es que el Eurosistema está valorando la posibilidad de establecer una política que obligue a liquidar en T2S las operaciones de movilización de activos de garantía de las operaciones de crédito del Eurosistema. Esto es, el Eurosistema, sujeto a la aprobación por el Consejo de Gobierno, recibiría los valores negociables como garantía en sus operaciones de crédito exclusivamente en las cuentas de valores mantenidas en un DCV participante en T2S. Esta política no afectaría ni implicaría ningún requerimiento sobre la localización de las tenencias de valores de las contrapartidas o sobre las cuentas de las contrapartidas[56]. Se prevé que esta política llegaría a ser efectiva con la entrada en funcionamiento del ECMS. El Eurosistema se ha puesto en contacto con el mercado a través de AMI-SeCo (Advisory Group on Market Infrastructures for Securities and Collateral)[57] para conocer su opinión sobre esta posible política y su potencial impacto. Inicialmente la mayoría se ha mostrado de acuerdo con la propuesta del Eurosistema y en general son positivos con los efectos a largo plazo de tal política en cuanto a la integración del mercado, armonización y *level playing field*.

El mercado en el contexto de AMI-SeCo también está realizando importantes esfuerzos de armonización en lo relativo a la gestión de los activos de garantía[58]. El futuro ECMS se beneficiará de estos esfuerzos de armonización del mercado.

Todos estos proyectos en curso supondrán un cambio importante en el contexto de la movilización de los activos del Eurosistema para los próximos años.

[56] Que son cuentas de valores desde las cuales las contrapartidas de política monetaria transfieren sus valores a los BCN del Eurosistema para movilizar tales valores como garantía de las operaciones de crédito.

[57] Los grupos de contacto del Eurosistema con el mercado en relación a las infraestructuras de valores han sido reorganizados, de forma que el antiguo grupo COGESI (Contact Group on Euro Securities Infrastructures) y el Grupo Consultivo de T2S han sido reemplazados por AMI-SeCo (Advisory Group on Market Infrastructures for Securities and Collateral) que es un grupo consultivo sobre las infraestructuras del mercado de valores presidido por el BCE. Entre sus responsabilidades este grupo aconseja al Eurosistema sobre cuestiones relacionadas con la compensación y liquidación de valores y la gestión de los activos de garantía. También le aconseja sobre cuestiones relacionadas con T2S. El Eurosistema además informará a AMI-SeCo de los desarrollos relativos al ECMS. Los miembros de AMI-SeCo son representantes de los bancos privados activos en la UE, los usuarios de T2S, las infraestructuras del mercado (esto es, DCV y entidades de contrapartida central) y los BCN del Eurosistema. También pueden asistir como observadores representantes de las asociaciones de la industria, la Comisión Europea, la ESMA y los BCN.

[58] En marzo de 2017 AMI-SeCo aprobó el mandato revisado del grupo llamado Harmonisation Steering Group (HSG). Este HSG está por debajo de AMI-SeCo y le aconseja sobre cuestiones relativas a la armonización de la gestión de colateral y a la compensación y liquidación de valores. Además seguirá trabajando sobre la armonización de T2S. El HSG entregará un informe de progreso a AMI-SeCo al menos anualmente, que será publicado en la página web del BCE y será enviado al CdG para información. Los miembros del HSG serán miembros de AMI-SeCo o del MIB (Market Infrastructure Board). Dada la complejidad del trabajo el HSG acordó establecer un grupo de trabajo de menor nivel sobre la armonización en la gestión del colateral que es la «Task Force on Collateral Management Harmonization- CMH-TF». Esta CMH-TF presentará una lista de las existentes barreras a una eficiente gestión de colateral y una serie de actividades de armonización para superar dichas barreras. Además establecerá el orden de prioridad de dichas actividades en base a una metodología de priorización transparente. A su vez, para facilitar el trabajo de esta Task Force se han establecido cinco subgrupos de trabajo (el primero sobre los servicios de gestión de colateral tripartitos, el segundo sobre los eventos corporativos, formularios fiscales y gestión de colateral no en euros, el tercero sobre la gestión de colateral bilateral y los ajustes por valoración o *margin calls,* el cuarto sobre los procesos de *reporting* y comisiones y los *cut-off times* y el quinto sobre los datos estáticos y dinámicos de colateral).

8. Otros casos recientes de aportación de activos de garantía: Asistencia de Liquidez de Emergencia

Aparte de la financiación concedida por el Eurosistema en sus operaciones de crédito (política monetaria y crédito intradía), los BCN del Eurosistema pueden conceder en situaciones de emergencia un tipo especial de financiación conocida como Asistencia de Liquidez de Emergencia (o por sus siglas en inglés *Emergency Liquidity Assistance,* ELA). En este apartado se analizará si se podrían aportar activos de garantía negociables de forma transfronteriza en estas operaciones y bajo qué reglas.

La financiación ELA no es una operación de política monetaria, ni de crédito intradía del Eurosistema y no viene regulada en la Documentación General. En primer lugar, se concederá únicamente a ciertas entidades financieras que afronten problemas temporales de liquidez (y no de solvencia). Se trata pues de entidades que tienen dificultades para conseguir financiación por otros medios (esto es, tienen dificultades de acceso al mercado y, o bien no disponen de suficientes activos de garantía admisibles bajo el marco de garantía de las operaciones de crédito del Eurosistema, o bien su estatus como entidad de contrapartida de política monetaria ha sido suspendido por razones de prudencia[59]). La responsabilidad en la provisión de ELA descansa en el BCN que concede la financiación y esto significa que los costes y riesgos derivados de la provisión de ELA serán soportados por el BCN financiador y no por el conjunto del Eurosistema. Así en estas operaciones ELA, el BCN del Eurosistema provee: *i)* dinero del Banco central, y/o *ii)* cualquier otra asistencia que pueda llevar a un aumento de dinero del Banco central de una entidad financiera o de un grupo de instituciones financieras solventes que afrontan problemas temporales de liquidez. Además, es de esperar conforme a lo expuesto que estas operaciones ELA deberían estar respaldadas mediante la aportación por parte de la entidad financiera de unos activos de garantía suficientes.

Tradicionalmente los Bancos centrales estuvieron reticentes a publicar su política particular sobre el ELA para evitar el riesgo moral (*moral hazard*)[60] y unos posibles efectos adversos sobre el funcionamiento del mercado. Esta falta de transparencia se enmarcaba en lo que se puede llamar una «ambigüedad constructiva». Sin embargo, en la actualidad la política del Eurosistema sobre el ELA parece moverse desde la propuesta de ambigüedad constructiva tradicional a una propuesta más abierta y transparente. Así lo demuestra el hecho de que se haya publicado «el Acuerdo de ELA del Eurosistema»[61] en la página web del BCE. Este acuerdo establece unos principios generales a seguir por los BCN cuando concedan ELA pero no entra a determinar ciertos detalles como qué activos de garantía se podrían aportar, cuál sería su valoración, ni cuáles serían los canales admisibles para su movilización. Estos detalles según puede entenderse serán decididos autónomamente por el BCN que concede la financiación ELA y que será quien soportará los riesgos y costes de la operación. Lo habitual es que para facilitar esta financiación en situaciones de emergencia los Bancos Centrales Nacionales admitan una gama de activos de garantía para las operaciones ELA más amplia que para las operaciones de crédito del Eurosistema[62]. Además, otra particularidad es que

[59] Speech by Peter Praet (2016). «The ECB and its role as lender of last resort during the crisis», at the Committee on Capital Markets Regulation conference on the lender of last resort- and international perspective, Washington DC, 10 February 2016, p.2.

[60] MAGNUS, M. y XIROU, A. (2017). *Briefing: Emergency Liquidity Assistance- moving away from* «*constructive ambiguity*»?. 2 de marzo, 2017, p. 2. Parlamento Europeo. El riesgo moral está limitado por el hecho de que el ELA tiene un precio: por un lado, esta financiación está sujeta a un tipo de interés penalizador, y por otro lado el recurso al ELA es percibido como una señal a los mercados de que el banco está en problemas, lo que supone un estigma que los bancos tratan de evitar.

[61] ECB (2017). *Agreement on Emergency Liquidity Assistance*, 17 de mayo. Esta publicación sustituye al documento sobre los procedimientos que rigen la provisión de liquidez de emergencia que ha estado disponible en el sitio web del BCE desde octubre de 2013.

[62] ECB (2017). *Occasional Paper Series* nº189: «The Eurosystem collateral framework explained», mayo 2017, pp. 17-18.

el marco de colateral para el ELA de cada BCN no está rígidamente definido *ex ante*, con lo que podrá adaptarse a la situación de crisis de cada entidad concreta. Sería de esperar que cada Banco central también valorara el canal o los canales de movilización de colateral utilizados como un posible factor de riesgo.

Señalar que cuando un BCN realiza una operación ELA tendrá que informar o consultar al BCE con el fin de asegurar que la operación ELA no interfiere con la política monetaria única del Eurosistema, ni con los objetivos y tareas del SEBC[63]. En cualquier caso el BCN deberá siempre informar al BCE de los detalles de cualquier operación ELA, incluyendo el volumen de ELA, los activos de garantía contra los cuales se concede dicha financiación, la valoración y los recortes de valoración aplicables a dichas garantías y otros posibles detalles. El BCN tiene la opción de comunicar públicamente cuál ha sido la provisión agregada de ELA en su país. En tal caso, el BCN debe notificar con antelación al Consejo de Gobierno el plan de comunicación y el contenido de la propuesta de comunicación. La comunicación puede contener información del límite de ELA, de la cantidad de ELA aportada por el BCN y otra información relevante, cuando se considere útil para facilitar una adecuada percepción por el público. El Consejo de Gobierno puede objetar al plan de comunicación y al contenido de la misma, en base a las implicaciones sobre la estabilidad financiera y la confianza en el área euro. Hasta ahora no hay precedente de que se haya publicado ningún tipo de información sobre los activos de garantía aportados en las operaciones ELA o sobre los canales de movilización, al tratarse de información confidencial de naturaleza sensible que podría afectar a la competitividad de la entidad o a la estabilidad financiera.

En la reciente crisis del Banco Popular se ha puesto de manifiesto la gran importancia que supone una adecuada y puntual movilización de los activos de garantía, especialmente en situaciones de emergencia. A continuación recogemos la información contenida en distintos medios de prensa.

Según algunas fuentes se trató de una crisis de liquidez y no de solvencia, que justificaba la concesión de financiación ELA por parte del Banco de España, y como se detalla a continuación parece que no se pudo conceder todo el ELA que el Banco Popular necesitaba por problemas relacionados con la movilización puntual de los activos de garantía.

Recordemos que inicialmente fuentes del antiguo equipo gestor del Popular señalaron en la prensa que el Banco Popular ofreció garantías por importe de 40.000 millones de euros en activos en el marco del programa de Asistencia de Liquidez de Emergencia (ELA), y se le concedió una línea de liquidez de unos 3.800 millones de euros el día 5 de junio[64]. Pero este importe se volatilizó rápidamente ante la fuga masiva de depósitos minoristas y de grandes instituciones (como comunidades autónomas y ayuntamientos) que sufrió la entidad. Ante la salida masiva de depósitos, el Popular solicitó el 6 de junio otra línea de emergencia, pero no le fue concedida por falta de activos de garantía, según explicó el propio ministro de Economía, Industria y Competitividad, Luis de Guindos, en el Congreso.

Según algunos medios, el gobernador del Banco de España, en la Comisión de Investigación del Congreso sobre la crisis financiera, negó en julio de 2017 que el Banco Popular presentase garantías por importe de 40.000 millones de euros para obtener liquidez, sino que esa cifra representaba los activos en balance de la entidad que eran susceptibles de haber sido utilizados como garantía, en el caso de que cumplieran todos los requisitos legales y hubieran sido presentados[65].

[63] El Consejo de Gobierno del BCE puede objetar o restringir la provisión de ELA en línea con los Estatutos del SEBC y del BCE. Se controla que la provisión se cumple con la prohibición de financiación monetaria que aplica al Eurosistema y que está recogida en el Tratado.

[64] *Europa Press*, Madrid, 24 de junio 2017.

[65] *Europa Press*, Madrid, 12 de julio 2017. Según la prensa el Banco de España ha estado a la espera de alcanzar un acuerdo con el Banco Central Europeo para poder publicar con detalle las garantías que realmente fueron presentadas por el Banco Popular en los días previos a su resolución. Aunque ésta podría ser información sensible difícil de publicar.

Lo que es indudable es que los Bancos centrales solo pueden prestar liquidez en función de las garantías que les presenten las entidades. Y en este sentido, el Banco de España comentó que al Banco Popular se le otorgó toda la liquidez que se pudo con las garantías que presentaron[66]. Parece que las garantías presentadas por el Banco Popular fueron «relativamente pocas», por lo que la autoridad bancaria «sospechó» que el banco tenía «potencialmente más garantías».

Poco después, según la prensa, un comunicado difundido por el Banco de España hizo la matización de que la entidad tenía algunos activos más que podrían haber sido utilizados como garantía del ELA si la entidad los hubiera movilizado a tiempo, antes de que ella misma se declarara inviable. También se señaló no obstante, que el volumen de esos activos muy probablemente no hubiera cambiado la situación más que de modo transitorio.

Por lo tanto, el Banco de España otorgó toda la liquidez que pudo con las garantías que le presentó el Banco Popular. Según el propio Subgobernador, movilizar garantías no es tan sencillo[67]. Es necesario mover activos de diferentes países y es cada entidad, y no el supervisor, el que debe estar preparado para ello[68].

En definitiva, se puede concluir que ante una crisis temporal de liquidez de una entidad que justifique tener que recurrir a la facilidad de emergencia con su Banco central, esta entidad debe ser capaz de prever con suficiente antelación cuáles son y serán sus necesidades efectivas de liquidez y, lo que es igualmente importante, debe estar preparada para poder movilizar de forma segura y puntual a su Banco central activos de garantía suficientes para respaldar dicha facilidad.

9. Conclusiones

Como se ha analizado en este artículo, el Eurosistema ha establecido un marco seguro y eficiente para la movilización y gestión de los activos negociables de garantía de forma transfronteriza en sus operaciones de crédito (política monetaria y crédito intradía), detallando minuciosamente una serie de canales de movilización admisibles para estas operaciones y estableciendo una serie de requerimientos y estándares para los mismos. Además, desde un principio el Eurosistema ha venido realizando grandes esfuerzos por mejorar y potenciar este marco, adaptándose a las nuevas demandas y necesidades del mercado. Destacan entre otras iniciativas, la eliminación del requerimiento de la repatriación en el MCBC, la aceptación del MCBC con enlaces, la admisibilidad de los servicios tripartitos transfronterizos, la aceptación de enlaces *relayed* y más recientemente el desarrollo de un sistema gestión de colateral común (ECMS). Estos esfuerzos han ido en paralelo con la mejora de los canales de movilización domésticos y con los intentos de armonización de los procedimientos nacionales por parte de los BCN.

Si bien los objetivos de estas mejoras por parte del Eurosistema han sido aumentar la eficiencia y la seguridad en la movilización y gestión de los activos negociables de garantía y asegurar un campo de juego equitativo para las entidades de contrapartida *(level playing field*), es importante señalar que el Eurosistema las ha llevado a cabo bajo la limitación de no interferir con las posibles iniciativas privadas y de no distorsionar la competencia entre las infraestructuras de liquidación.

[66] Conferencia del subgobernador del Banco de España en el seminario «La Cuarta Revolución. ¿Cómo afecta la agenda digital a la economía y a la industria?» organizado en la Universidad Menéndez Pelayo (UIMP) por la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE). «Sí, sospecho que tenía potencialmente más garantía, porque lo que nos trajeron fue relativamente poco; se puede sospechar que el Banco Popular tendría más. ¿Por qué no trajeron más garantías? Esa es una pregunta que no puedo responder. No sé si tiraron la toalla antes de tiempo o no (los gestores del Popular). La existencia de más garantías habría dado lugar a más liquidez, no sé si para horas o minutos, pero eso estaba en función de la retirada de capital por parte de los depositantes. Dudo que la situación de los accionistas hubiera cambiado un ápice», ha asegurado el subgobernador del Banco de España, en declaraciones recogidas por Efe.

[67] Según el periódico *El Confidencial* «Saracho no consiguió más liquidez para salvar el Popular por falta de documentación», 13 de julio de 2017. «El Popular no contaba con la documentación necesaria para aportar las garantías que el Banco central exige a cambio de esa liquidez».

[68] *Expansión*: «El Banco de España afirma que el Popular tenía más garantías de las que presentó», 23 junio 2017.

La aportación de activos de garantía de forma transfronteriza al Eurosistema tienen un peso importante en el conjunto de activos aportados por las entidades de contrapartida (un 26 por 100), y en este sentido el Modelo de Corresponsalía entre Bancos centrales sigue siendo aún hoy el canal de movilización admisible más utilizado por el Eurosistema (49 por 100 el MCBC estándar y el 60 por 100 si se incluye además el MCBC con enlaces).

La gravedad de la reciente crisis financiera y la respuesta extraordinaria de los Bancos centrales aumentando las operaciones de inyección de liquidez han puesto a prueba la eficacia y seguridad de estos canales de movilización transfronteriza de los activos de garantía. Sin duda su funcionamiento ha sido satisfactorio, facilitando la ejecución de la política monetaria y contribuyendo a salvaguardar la estabilidad financiera. De igual forma, ha funcionado de manera eficiente la aportación de garantías para las operaciones de asistencia de financiación de emergencia de los BCN. El canal de movilización es un factor de riesgo que ha sido debidamente considerado por el Eurosistema en sus operaciones de política monetaria y crédito intradía y que también debería ser considerado en todas las demás operaciones de financiación del Eurosistema, incluyendo algunas medidas no convencionales, y en la asistencia de liquidez de emergencia.

Se puede confiar que en el futuro los Bancos centrales del Eurosistema continuarán con una actitud proactiva para mejorar la movilización y gestión de estos activos negociables de garantía. Pero el éxito de la actuación de los Bancos centrales requiere además del compromiso de las infraestructuras de liquidación de valores del mercado y de las entidades financieras en tres aspectos: *i)* colaborando con el Eurosistema en sus posibles nuevas iniciativas y en su esfuerzo armonizador en relación a la movilización y gestión de las garantías; *ii)* adaptándose puntualmente a las posibles mejoras y requerimientos del Eurosistema, y *iii)* en el caso de las entidades financieras además, estando preparadas con la necesaria antelación para la aportación efectiva y puntual de activos de garantía suficientes tanto en situaciones rutinarias como extraordinarias. El esfuerzo conjunto de las entidades financieras, las infraestructuras de liquidación y de los Bancos centrales del Eurosistema permitirá mantener la confianza en el euro y garantizar la estabilidad del sistema financiero.

Referencias bibliográficas

[1] BANCO CENTRAL EUROPEO (2007). «The Collateral Framework of the Federal Reserve System, the Bank of Japan and the Eurosystem». *ECB Monthly Bulletin.* Octubre.

[2] BANCO CENTRAL EUROPEO (2009). *Glossary of Terms Related to Payment, Clearing and Settlement Systems.* Diciembre.

[3] BANCO CENTRAL EUROPEO (2013). «The Eurosystem Collateral Framework Through the Crisis». *Monthly Bulletin.* Julio 2013.

[4] BANCO CENTRAL EUROPEO (2014a). *Guideline 9 July 2014 on Additional Temporary Measures Relating to Eurosystem Refinancing Operations and Eligibility of Collateral.* ECB.

[5] BANCO CENTRAL EUROPEO (2014b). *Framework for the Assessment of SSSs and Links to Determine their Eligibility for Use in Eurosystem Credit Operations.* Enero.

[6] BANCO CENTRAL EUROPEO (2016). *Annual Report 2016*. ECB.

[7] BANCO CENTRAL EUROPEO (2017a). «The Eurosystem Collateral Framework Explained». *Occasional Paper Series*, nº 189, mayo.

[8] BANCO CENTRAL EUROPEO (2017b*). Agreement on Emergency Liquidity Assistance, 17*, mayo.

[9] BANCO CENTRAL EUROPEO (2017c). *Correspondent Central Banking Model: Procedures for Eurosystem Counterparties.* Enero.

[10] BANCO CENTRAL EUROPEO (2017d). *Eurosystem Standards for the Use of Triparty Agents in Eurosystem Credit Operations.* Septiembre.

[11] BANCO CENTRAL EUROPEO (2017e). «Eurosystem Deliberations on Mobilisation of Collateral for Use in Eurosystem Credit Operations». *AMI-SeCo Workshop on Eurosystem Deliberations on Taking Collateral.* 11 mayo, Madrid. BCE.

[12] BANCO DE ESPAÑA (2014). «La política de colateral del Eurosistema: cambios recientes». *XXI Reunión del Grupo Nacional de Usuarios de TARGET2-SECURITIES*. Recupera-

do el 6 de febrero de 2014 de: *http://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuVertical/SistemasDePago/doc_trabajo/ficheros/es/GNU_06.02.2014_Politicas_Colateral.pdf*

[13] BANCO DE ESPAÑA (2016). *Aplicación Técnica AT-nº 1/2016,* Servicio de Corresponsalía de Activos, enero.

[14] CALVACHE MARTÍNEZ, A. M. (2006). «Modelo para la integración de las centrales depositarias de valores en la Unión Europea: El modelo E-ASSET». *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 88, pp. 49-68.

[15] CALVACHE MARTÍNEZ, A. M. (2007). «La integración de las Centrales Depositarias de Valores en la Unión Europea: un desafío urgente». *Información Comercial Española*, *Revista de Economía,* nº 835, marzo-abril 2007.

[16] CALVACHE MARTÍNEZ, A. M. (2011). «Impacto de CCBM2 en las Centrales Depositarias y en las contrapartidas y los «triparty services». Sesión informativa de Banco de España sobre CCBM2, Madrid, 2 de junio.

[17] COMITÉ DE SISTEMAS DE PAGOS Y LIQUIDACIÓN (2006). *Cross-border Collateral Arrangements*. CPSS. Enero.

[18] COMISIÓN DE PAGOS E INFRAESTRUCTURAS DE MERCADO (CPMI). (2014). *Development in Collateral Management Services. Septiembre*. CPMI.

[19] DEUTSCHE BUNDESBANK (2013). *T2S auto-collateralisation, 19.* Noviembre.

[20] MAGNUS, M. y XIROU, A. (2017). *Briefing: Emergency Liquidity Assistance- Moving Away from 'constructive ambiguity'?* 2 de marzo. Editado por el Parlamento Europeo.

[21] PRAET, P. (2016). «The ECB and its Role as Lender of Last Resort During the Crisis». *At the Committee on Capital Markets Regulation Conference on the lender of last resort and international perspective*, Washington DC, 10 Febrero.

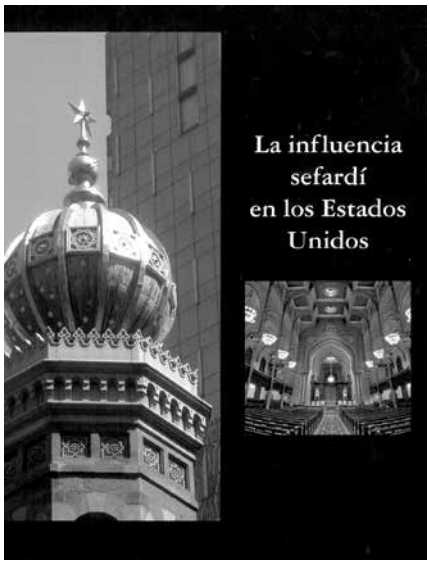
[22] UNIÓN EUROPEA (2014a). *Reglamento (UE) No 909/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre «la mejora de la liquidación de valores en la Unión Europea y los depositarios centrales de valores».* UE, Bruselas.

[23] UNIÓN EUROPEA (2014b). *Orientación (UE) 2015/510 del BCE de 19 de diciembre de 2014 sobre la aplicación del marco de la política monetaria del Eurosistema (Orientación sobre la Documentación General) (BCE/2014/60)-refundición*.

RESEÑA

LA INFLUENCIA SEFARDÍ EN LOS ESTADOS UNIDOS

Paloma Díaz-Mas *et al*.
Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, 2017



El objetivo fundamental de esta monografía es dar a conocer la influencia de los judíos expulsados de España y Portugal en la Edad Moderna, y su aportación al desarrollo político y económico de Estados Unidos. No obstante, los diferentes puntos de vista de sus autores y las referencias comparativas a otras zonas europeas y americanas de la emigración sefardí, hacen que su alcance y relevancia sea mucho mayor. Cada autor, experto en su ámbito, nos muestra las complejas facetas de esta influencia en las rutas y puertos donde desarrollaron sus actividades comerciales, y que se caracterizaron por mantener la cohesión cultural de su origen hasta el punto de que en la actualidad, en muchas zonas de Occidente, aún se tiene testimonio vivo.

Como hemos dicho, este libro colectivo integrado por cuatro artículos, cada uno de un autor, nos ofrece diferentes perspectivas en el análisis de la actividad comercial sefardí y su influencia, lo que supone una visión amplia e interdisciplinar del origen histórico de las diferentes épocas y etapas de la diáspora. El primer artículo nos sitúa en las circunstancias históricas de la primera expulsión, en el siglo XV (1492), en la que la voluntad de defender, integrar y cohesionar territorio y religión católica condujo a los Reyes Católicos a decretar su salida del territorio peninsular según lo atestiguan las provisiones a las que la autora hace referencia. Escrito por la profesora Paloma Díaz-Mas, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, su artículo *La diáspora sefardí a partir de 1492: exiliados, cristianos nuevos y judíos nuevos* muestra la situación y condiciones del proceso del éxodo desde esta primera época, así como las consecuencias de la expulsión de los reinos de España hacia los territorios de Portugal. Esta primera expulsión provocó la formación de «las comunidades sefardíes occidentales, es decir, las que se constituyeron en las diversas ciudades de Europa Occidental» con las familias llegadas de España y Portugal. De modo que en Roma, Amberes, Londres, Burdeos, Hamburgo o Dinamarca la comunidad judía conformó sus propios espacios, agrupados en comunidades según su origen, si bien el proceso de consolidación de estas comunidades sefardíes «no careció de debates y tensiones internas, debido al distinto grado de adhesión al judaísmo que de entrada tenían los conversos…», su diferente poder económico y como consecuencia «la distinta integración en estas congregaciones de refugiados de otros territorios, como es el caso de los askenazíes», procedentes del centro de Europa.

Las nuevas comunidades establecidas en lugares remotos y en gran parte dedicadas al comercio (de bienes o de dinero) desarrollaron redes comerciales, familiares y religiosas cuya actividad supuso un claro avance hacia la modernidad (Kaplan, 2000). En las ciudades de acogida los sefardíes desarrollaron un sólido tejido organizativo y de defensa mutua, manteniendo las normas y organización propias de sus orígenes. Por razones eminentemente económicas, el siguiente paso en el proceso que les llevó a las «tierras de libertad» fue la llegada al Nuevo Mundo, si bien fue Amsterdam la ciudad desde donde partían, en muchas ocasiones como tránsito hacia América.

El artículo hace continuas referencias a las fuentes primarias de cada proceso, que se complementa con una amplia relación de referencias bibliográficas que dan al lector la oportunidad de ampliar los conocimientos, con base científica sobre el tema, y conocer las distintas localizaciones y procesos de las migraciones sefardíes, situando en cada caso el valor de su influencia y el carácter real de su actividad desde sus inicios.

A continuación, el periodista y escritor Luis Esteban González Manrique en su artículo *De Amsterdam a Pernambuco y Nueva Amsterdam. La aventura equinoccial de los sefardíes: la primera comunidad judía del Nuevo Mundo y la creación del mundo moderno* plantea las distintas etapas en las «empresas» de la comunidad sefardí en América del Norte y Brasil desde Amsterdam, que fue su primera y principal ciudad de acogida.

La comunidad judía en la España medieval, asentada desde el Siglo III, fue la más numerosa del mundo manteniendo a lo largo de los siglos la «apreciación por su linaje, virtudes, riqueza y conocimientos…».

El autor profundiza en el desarrollo de estas comunidades desde su origen y las distintas formas en que la filosofía religiosa cristiana justificó la expulsión, así como el papel de la Inquisición y las formas de relación que se establecieron entre cristianos, judíos y musulmanes en la Península tras ella.

A lo largo de su artículo describe las consecuencias del éxodo de los judíos hispanoportugueses y las condiciones que tuvieron que superar hasta llegar a Nueva Amsterdam en 1654. En su relato hace referencia a los documentos originales según los términos que constan en los registros oficiales y de acuerdo con las experiencias y testimonios escritos de los viajes a través del Atlántico, resaltando la formación de la primera comunidad sefardí, en 1682, en la futura ciudad de Nueva York.

La comunidad sefardí de Amsterdam, asegura el autor que fue la «piedra angular del judaísmo hispanoportugués en Europa», mostrando diversos nombres de familias y sus actividades mercantiles. Entre las actividades de este colectivo hay que resaltar *La Gazeta de Amsterdam*, periódico publicado entre 1672 y 1702 por el editor sefardí Castro Tartas, que comunicaba las noticias económicas y políticas de los comerciantes de su comunidad. A lo largo del Siglo XVIII el desplazamiento de los sefardíes a Brasil y América del Norte y las nuevas condiciones económicas y sociales hacen que el número de askenazíes en Amsterdam sea bastante mayor que los sefardíes occidentales. Mediante el comentario de fuentes primarias e investigaciones actuales, el autor se adentra en los acontecimientos históricos que han tenido como protagonistas a los sefardíes, describiendo y desarrollando las «empresas» y nombres de los protagonistas según su influencia. Sacando a la luz una serie de hechos, nos traslada a las circunstancias que han ido llevando a los sefardíes a los distintos destinos, mostrándonos tanto sus circunstancias vitales como la influencia económica en las ciudades donde se asentaron.

El mantenimiento de sus raíces y tradiciones llega hasta la actualidad, en la que, según describe el autor, en la zona de Pernambuco existe un movimiento reivindicativo de su descendencia de los sefardíes del Brasil holandés.

A continuación el artículo que escribe León Benelbas Tapiero, empresario y presidente de Atlas Capital, muestra una visión del éxodo de Sefarad desde la perspectiva de su actividad económica, así como sus conexiones e influencias en el comercio internacional transatlántico. En su artículo *Contribución de las comunidades sefardíes al comercio del Atlántico durante el auge del mercantilismo,* describe y valora el papel fundamental que tuvieron las familias de origen peninsular (judíos y conversos) en el establecimiento de las nuevas rutas comerciales, mantenidas fundamentalmente en base a las relaciones familiares y sus complejas conexiones en el ámbito internacional. La dedicación, evolución e influencia de las

élites sefardíes en el desarrollo del mercado mundial queda patente a lo largo de su escrito, en el que describe la prioridad de la actividad comercial del colectivo. Desde los primeros años de la expulsión de la Península, la zona que más se benefició de este éxodo fue Flandes, en concreto Amberes, ciudad con «espíritu emprendedor y cosmopolita», libre de las «restricciones y limitaciones gremiales propias de los tiempos medievales». La libertad en el comercio que se practicaba en el área del Atlántico Norte en los siglos XVI y XVII sentó las bases de este «nuevo núcleo económico» integrado por Amberes, Amsterdam y Londres como grandes centros comerciales y financieros».

Por otra parte, la Paz de Westfalia en el ámbito político marcaría en el Siglo XVII el comienzo de «un nuevo orden económico europeo marcado por el nacimiento de los Estados nacionales». La tolerancia en la prácticas religiosas de la ciudad de Amsterdam, a lo largo del Siglo XVII hizo posible el desarrollo de comunidades judías de distinto origen europeo (Alemania, Lituania, Polonía…) que mantuvieron sus propios rabinos, costumbres y organizaciones benéficas.

El autor analiza a lo largo del artículo el complejo entramado religioso y social de la comunidad de comerciantes de origen hispanoportugués, describiendo la diversidad y particularidad de su expansión en el mar. Desde sus primeros destinos, además de Amsterdam, a lo largo del Mediterráneo, asentándose en Marruecos, Venecia o el Imperio otomano, entre otros. En el caso de los comerciantes de origen peninsular hay que señalar el hecho de que su constancia y cohesión dieron como resultado el asentamiento del comercio europeo con las Indias. Destaca la circunstancia de ser los sefardíes quienes crearon la primera Gran Sinagoga hispanoportuguesa en Amsterdam, en 1675, organizándose como centro religioso y social que se complementó con las relaciones culturales con otras comunidades. Compartieron conocimientos de técnicas de embarque y navegación y la «extensa publicación de libros en español en Amsterdam, a partir de 1600, es un buen indicador de su actividad intelectual». Un caso digno de mención es la edición del libro *Confusión de confusiones* del cordobés José de la Vega, «que puede considerarse el primer libro en español de análisis de un mercado de acciones de compañías». Continúa el artículo haciendo referencia a la evolución de la participación sefardí en la actividad económica americana durante los siglos XVII y XVIII incluyendo nombres y apellidos de sus protagonistas y las zonas o ciudades (Newport) donde tuvieron mayor influencia. Su participación financiando la revolución americana mediante préstamos (caso de la familia Hendricks, anglicanización de Henriques), o ya en los siglos XIX y XX, ocupando lugares importantes en la Administración (Benjamín Cardoso en el Tribunal Supremo de Estados Unidos).

Finalmente, el autor se refiere al influjo de los sefardíes que llegaron a EE UU procedentes del Imperio otomano a finales del Siglo XIX. Desde el norte de África, Marruecos, los países balcánicos, Turquía, Grecia o Siria los judíos orientales aportaron el hecho diferencial de mantener el ladino o judeoespañol como lengua de relación y expresión cultural, dando continuidad a los ritos y costumbres sefardíes. El círculo intelectual de la Universidad de Columbia, o la Hispanic Society of America han sido instituciones que han mantenido la conexión cultural sefardí heredada de los primeros judíos expulsados de la Península Ibérica.

El siguiente artículo escrito por el director del Centro Sefarad-Israel, Miguel de Lucas González, ofrece una visión de conjunto de las distintas comunidades judías que emigraron a Estados Unidos. Con el título *Las comunidades judías en Estados Unidos: origen y evolución (1654-1924),* el autor hace una panorámica de cómo fueron las condiciones de los recién llegados a lo largo de las sucesivas migraciones, desde los primeros sefardíes en Nueva Amsterdam, las fases de

adaptación de los judíos procedentes de Alemania, Rusia o Europa Central, así como el papel que han tenido en el desarrollo cultural y económico de EE UU, de la creación de una identidad judía específicamente americana, y su integración a través del trabajo y la innovación como base fundamental del éxito de «un modelo de simbiosis y de éxito mutuo».

La monografía en su conjunto ofrece una visión interdisciplinar que además de dar a conocer unas circunstancias fundamentales y poco divulgadas de la historia peninsular, pone en valor la actividad del colectivo sefardí y judío, cuya aportación al liderazgo de las relaciones comerciales de Occidente y al desarrollo de la historia de EE UU ha de ser justamente reconocida. Su amena lectura y lo sugerente del legado completan el interés de estas y futuras investigaciones.

M.B.R.

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *Secretaría de Estado de Comercio*

ECONOMIC AND BUSINESS EFFECTS OF MIGRATORY FLOWS

CONTENTS

Foreword 3
Jesús Arteaga-Ortiz y Antonio Mihi-Ramírez

Immigration and work productivity in Spain 7
Sara Ojeda González, María José Miranda Martel and Dominik Metelski

Migration flows during the economic crisis in Spain 23
Francisco Valente Fumo

Four migratory waves in the modern Lithuanian economy: reasons and consequences based on a push-pull analysis 37
Vilmantė Kumpikaitė-Valiūnienė

The role of immigration and growth prospects in innovative entrepreneurship: the case of Chile 55
Carlos Poblete and Vesna Mandakovic

Human resources practices of foreign companies: an approach to German firms investing in Spain 67
Thorsten Wrage, Jesús Arteaga-Ortiz and Jorge Riveras

Migrations and spatial convergence of productivity in Europe 83
Elías Melchor-Ferrer, Antonio Mihi-Ramírez and Jesús Arteaga-Ortiz

A multi-sector model to measure the cost of the departure from the labour market of immigrant population in Spain 97
Ángeles Cámara and Ana Medina

ECONOMIC FORUM

Cross-border mobilisation of negotiable underlying collateral in the Eurosystem context 111
Ana María Calvache Martínez

BOOKS 143
Review

CONTENTS 147
Contents and abstracts

Coordinators:
Jesús Arteaga-Ortiz y Antonio Mihi-Ramirez

CALVACHE MARTÍNEZ, Ana María

Cross-border mobilisation of negotiable underlying collateral in the Eurosystem context

Abstract: A large part of the portfolio of assets of financial entities is used to guarantee credit transactions with their Central Bank. In the Eurosystem setting, all credit transactions (including monetary policy and intraday credit) must be backed by underlying collateral deemed "eligible" in agreement with harmonised criteria. This guarantee allows Central Banks to protect themselves against potential losses arising out of entity non-compliance in returning financing. The Eurosystem allows negotiable and non-negotiable securities to be used as assets, and permits the provision of these assets on a domestic or a cross-border basis. Currently, around 26 per 100 of the underlying assets provided to Eurosystem Central Banks are transferred in a cross-border way. This article sets out to analyse the current framework of the Eurosystem as concerns the contribution of negotiable assets on a cross-border basis for credit transactions, the channels that can be used to provide these assets and, finally, the challenges and trials lying ahead.

Key words: Central Banks, European Union, settlement of securities, underlying collateral.

JEL classification: E58, G15, G18, G21.

CÁMARA, Ángeles and MEDINA, Ana

A multi-sector model to measure the cost of the departure from the labour market of immigrant population in Spain

Abstract: This article analyses the labour features of immigrant population. They mostly fill unstable and low-skilled positions, and they are overrepresented in economic sectors which are sensitive to labour market fluctuations. This article specifically analyses the cost involved for the Spanish economy due to the loss of positions suffered by immigrant population during the crisis years. A multi-sector model allowed the direct estimation of the impact on the labour market (as concerns wages and salaries and social security contributions), as well as the indirect and induced estimate in connection with the remaining macro-magnitudes of the Spanish economy.

Key words: economic integration of immigrants, remuneration of salaried workers, input-output model, economic impact.

JEL classification: F36, J61.

KUMPIKAITĖ-VALIŪNIENĖ, Vilmantė

Four migratory waves in the modern Lithuanian economy: reasons and consequences based on a push-pull analysis

Abstract: Due to a lower birth rate and the growth of emigration, Lithuania's population declined from 3,500,000 to 2,800,000 in 1990-2015. This article analyses the reasons and consequences of the four waves of emigration on the economy of a European country like Lithuania. To do this, an empirical study of Lithuanian emigrants from October 2016 to January 2017 was carried out. The results revealed the main push-pull factors leading to mass emigration that has not stopped growing. A statistical analysis is offered, providing the economic and non-economic reasons behind migration in Lithuania, and a comparison with other EU countries. Economic factors like low salary levels are noted as primary and growingly-important factors in all the emigration waves of contemporary Lithuania. This emigration is mostly due to push factors, caused by ageing population and the loss of qualified jobs, something which will have long-term effects on labour productivity, reducing the overall economic development of the country.

Key words: push-pull factors, demographic situation, economic factors of emigration, salaries and emigration.

JEL classification: *F02, F22, F36, J61.*

MELCHOR-FERRER, Elías; MIHI-RAMÍREZ, Antonio and ARTEAGA-ORTIZ, Jesús

Migrations and spatial convergence of productivity in Europe

Abstract: This article analyses the convergence process in Europe seen from the viewpoint of productivity growth and the impact of immigrant workers. To achieve this, an analysis was conducted using panel data from nine European countries for the period from 2000 to 2016. The results of this study show that the interaction between the countries analysed creates synergies allowing the growth of productivity in all such countries. Additionally observed was that the use of foreign labour in a country is directly linked to productivity growth in that same nation. In turn, it affects productivity of neighbouring countries, although in this case the impact is modest.

Key words: productivity growth, immigrant workers, European convergence process, panel data, economic integration.

JEL classification: D24, F22, J61.

OJEDA GONZÁLEZ, Sara; MIRANDA MARTEL, María José and METELSKI, Dominik

Immigration and work productivity in Spain

Abstract: This article analyses the work productivity of immigrant workers and its contribution to GDP growth in Spain. This was achieved using data from the last ten years of the OECD, INE [National Institute for Statistics] and Eurostat on the characteristics of immigrant workers in Spain, their progress over time, and the breakdowns by activity sectors. This data is analysed and compared considering the most relevant migration theories, information on other advanced economies, as well as the main activity branches in Spain: agriculture, industry, construction, and services. One of the main findings was that the impact of immigration on GDP in Spain in recent years is limited but positive.

Key words: immigrant workers in Spain, labour productivity of immigrants, labour factor, impact of foreign employees.

JEL classification: F22, J61, O33.

POBLETE, Carlos and MANDAKOVIC, Vesna

The role of immigration and growth prospects in innovative entrepreneurship: the case of Chile

Abstract: The relationship between immigration and entrepreneurship has been studied mostly in developed economies. However, as a phenomenon, it is increasingly common in emerging countries like Chile. This study analyses the connection between growth prospects, immigration and the development of innovative entrepreneurship. Using a sample of more than 6,800 individuals, it was found that the likelihood of engaging in innovative entrepreneurship is significantly greater for immigrants, when there is a high expectancy of growth. These results spotlight the characteristics that can be associated to the type of strategies chosen by entrepreneurs for their businesses.

Key words: entrepreneurship, start-ups, innovation, migrations.

JEL classification: J15, L26.

VALENTE FUMO, Francisco

Migration flows during the economic crisis in Spain

Abstract: The immigrant collective was hit the hardest by the economic crisis. During this period, foreign residents have suffered the highest rates of unemployment, and have also witnessed their exclusion from social protection programmes, together with an increase of residential vulnerability. This article analyses the influence of the growing vulnerability of the economic situation of immigrants and its impact on migration flows. Considering that the crisis, starting in 2008, was the catalyst of the departure of foreigners from Spain and the emigration of many unemployed young Spaniards, the research shows how the economic situation of the host country is a determining factor for an individual's migration project.

Key words: migration flow, economic crisis, departure of foreigners, Spanish emigration.

JEL classification: F22, J61 J78.

WRAGE, Thorsten; ARTEAGA-ORTIZ, Jesús and RIVERAS, Jorge

Human resources practices of foreign companies: an approach to German firms investing in Spain

Abstract: The goal of this article is analysing the human resources policies of foreign companies investing in Spain. It is based on a survey submitted to 926 German companies with a direct investment in Spain (with 109 valid responses). The article analyses the management of staff, motivation and human resources, its development, the nationality of executives and the remaining staff; the duties of expatriates, training and the hiring policy. Based on the theories and approaches of international HR, those applicable to German investors in Spain were identified, allowing a better definition of their profile and practices. The results of the study reveal a series of implications, providing useful information on the needs and practices of German investors in Spain.

Key words: international duties and economic activity, personnel management, business employment strategy, migrations.

JEL classification: F2, M12, M54, O15.

EVALUADORES EXTERNOS QUE HAN PARTICIPADO EN LA REVISIÓN DE ARTÍCULOS DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA, REVISTA ICE 2016-2017

Alfonso Arellano Espinar
Jesus Arteaga Ortíz
Fernando Ballestero
David Hernando Barbosa Ramírez
Thomas Baumert
Ramune Ciarciene
Mónica Clavel San Emeterio
Juan José Durán-Herrera
Antonia Mercedes García-Cabrera
Víctor Jesús García Morales
Yolanda García Rodríguez
Lina Girdauskiene
María Luisa Jordá Castro
Mari Cruz Lacalle Calderón
Mariano Lasarte López
Manuel Marco Such
Rodrigo Martín Rojas
José Antonio Martínez Serrano
Elías Melchor Ferrer
Antonio Mihi Ramírez
Mª Jose Miranda Martel
J. Luis Moreno Becerra
Francisco Muñoz Leyva
Rafael Myro Sánchez
Sara Ojeda Gonzalez
Mario Piattini Velthuis
Jorge Riveras
Lorenzo Serrano Martínez
Julimar da Silva Bichara
Sonia María Suárez-Ortega
Ana Ramón Rodriguez
Alfonso A. Rojo Ramirez
Juan A. Vázquez García

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Los artículos que se envíen para publicar en ***Información Comercial Española. Revista ICE*** deberán ser originales, no publicados, ni en proceso de evaluación por otra publicación. Los trabajos recibidos serán sometidos para su aceptación a evaluación externa anónima.

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word, a la siguiente dirección de correo electrónico: *revistasice.sscc@comercio.mineco.es*

2. En la primera página se hará constar el nombre y dos apellidos, la fecha de conclusión del trabajo, así como la filiación institucional del autor y la forma en que desea que sus datos aparezcan.

3. La extensión del trabajo no será inferior a 20 páginas ni superior a 25 folios Dina-4, incluidos gráficos, cuadros, notas y bibliografía.

    a. Tipo de letra: Times New Roman 12, márgenes de 3 cm y párrafos con interlineado a doble espacio. Los encabezamientos de cada apartado, numerados, en minúscula y en negrita, distanciándose dos espacios del anterior párrafo. Las páginas irán numeradas correlativamente en la parte inferior. Los encabezamientos de cada subapartado se pondrán en redonda negrita, y el tercer nivel en cursiva.

    b. Las ecuaciones irán centradas y en caso de numeradas, a la derecha entre corchetes.

4. Todos los gráficos, cuadros o tablas han de ser originales y tendrán un número correlativo, el título en la parte superior y la correspondiente fuente y/o nota aclaratoria en la inferior izquierda. Se enviarán en archivo independiente y en formato Excel con suficiente calidad técnica. A lo largo del texto se indicará el lugar exacto en que ha de insertarse cada gráfico, cuadro o tabla.

5. Los artículos deberán incluir un resumen del contenido, que no excederá de 100 palabras en el que se reflejen los elementos más importantes. Se incluirán de 3 a 6 palabras clave que no coincidan con las del título, y de 2 a 6 códigos de materia según la clasificación del *Journal of Economic Literature* (JEL), para lo que se puede acceder en *https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php*

6. Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).

7. Las notas a pie de página irán integradas en el texto con las llamadas en el lugar correspondiente del mismo de forma secuencial. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.

8. Los anexos se insertarán tras la bibliografía. Deberán llevar un título y una breve explicación del contenido.

9. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada. Con el nombre de «Referencias bibliográficas», en orden alfabético y siguiendo las normas de la Asociación Americana de Psicología Harvard-APA en *http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf*

Libros: (1) Apellidos, e iniciales de los autores, (2) año de publicación, (3) *título completo*, (4) lugar de publicación, (5) nombre de la editorial.

Ej.: FISHER, I. (2013*). Dinero, capital y crisis: escritos escogidos.* Madrid: Fundación ICO.

Ej.: EDVINSSON, L. y MALONE, M.S. (1997). *Intellectual Capital: Realizing Company's True Value by Finding its Hidden Brain Power*. Nueva York: Harper Collins Publishing.

Artículos: (1) Apellidos e iniciales de los autores, (2) año de publicación, (3) título completo del artículo entre comillas, (4) nombre de la revista (*en cursiva)*, (5) número y/o volumen, (6) páginas.

Ej.: VIÑALS, J. (1983).«El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 634, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

Ej.: BARNEY, J. B. (1986). «Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?». *Academy of Management Review*, vol. 11, nº 3, pp. 656-665.

Otras fuentes: para citar documentos de trabajo o informes, indicar claramente la institución que publica o edita el trabajo, la fecha y lugar de la publicación.

Ej.: COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA (2013). *Informe sobre el efecto del día de la semana en la determinación de los precios de los carburantes*, Madrid.

Páginas Web: Si se incluyen en las citas alguna referencia a páginas web donde se hayan obtenido documentos, se pondrá la referencia completa de la dirección de internet y una indicación de la fecha de consulta.

Ej.: HILERA, J.R., GARCIA, E. y MARCOS L. (2010, febrero). «Análisis comparativo de estándares y modelos de calidad» Comunicación presentada en *el I Congreso Iberoamericano sobre Calidad de la Formación Virtual*: CAFVIR 2010, 24-26 de febrero. Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá, pp. 168-17. Recuperado 20 de octubre de 2014 de *http://www.uah.es/biblioteca/ayuda_formacion/estilos_citas.html#harvard*

Ej.: UNIVERSIDAD DE GERONA (2012, enero). Portal Euroamericano de Historia y Antropología Jurídica. Recuperado 28 de noviembre de 2013, de *http://www.udg.edu/pihd/PIHD/Presentacio/tabid/14002/language/es-ES/Default.aspx*

Los artículos publicados estarán disponibles en *www.revistasice.com*

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (ICE)

SUSCRIPCIÓN ANUAL

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (6 NÚMEROS/AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	**UNIÓN EUROPEA 1 año**	**RESTO DEL MUNDO 1 año**
SUSCRIPCIÓN	75,00 €	90,00 €	90,00 €
Gastos de envío España	7,08 €	30,12 €	48,30 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	3,28 €		
TOTAL	**85,36 €**	**120,12 €**	**138,30 €**

EJEMPLARES SUELTOS

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	**UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar**	**RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar**
NÚMERO SUELTO	15,00 €	20,00 €	20,00 €
Gastos de envío España	1,18 €	5,02 €	8,05 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,65 €		
TOTAL	**16,83 €**	**25,02 €**	**28,05 €**

DATOS

Nombre y apellidos .....
Empresa .....
Domicilio .....
D.P. ..... Población .....
N.I.F. .....
Teléf. ..... Fax .....
E-mail .....

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
IBERCAJA. Callé Alcalá, 29. 28014 Madrid (España)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD
SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:
Paseo de la Castellana, 162, 9.ª planta. 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 97/93

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad
distribucionpublicaciones@mineco.es

Últimos números publicados

Núm. 895
Hacia un nuevo modelo de mercado gasista en España

Núm. 896
Globalización, integración y desarrollo económico

Núm. 897
El cambio digital en la economía. Un proceso disruptivo

Núm. 898
La economía digital en España

Números en preparación

Las Migraciones Euromediterráneas. Impacto socioeconómico y políticas

El sector marítimo en la economía y el comercio

Revista de Economía

ICE

Información Comercial Española

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad

00899
9 770019 977006

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD