



Documentos de Trabajo

**¿Qué aspectos motivan las opiniones de los ciudadanos de la Unión Europea acerca de la inmigración y el libre-comercio?
¿Ideología, intereses personales y/ o características nacionales?**

Natalia Melgar

Documento No. 02/09

Febrero 2009

¿Qué aspectos motivan las opiniones de los ciudadanos de la Unión Europea acerca de la inmigración y el libre-comercio?

¿Ideología, intereses personales y/ o características nacionales?

Natalia Melgar Alassio

Abstract

Given the current context of the European Union (EU), there are pressures to adopt restrictive policies on international trade and immigration. As these policies arise as the response of policy makers to individual's preferences; this paper analyzes the factors that shape them. The dataset is the survey carried out in 2003 by the International Social Survey Program. The estimated models show that the characteristics that most influence the formation of these preferences are gender, education, income, religiosity, self-employment and nationalism.

In line with the Ricardo-Viner model, it is found that people employed in sectors with comparative advantage support free trade and those employed in non-tradable sectors show negative attitudes towards immigrants. In line with the Hecksher-Ohlin model and in both cases, education generates more favorable attitudes. In addition, individuals are aware of the re-distributive effects of free trade and in line with the Stolper-Samuelson theorem, less educated workers who lives in countries relatively abundant in capital show unfavorable attitudes and vice versa.

Key words: immigration, international trade, preferences, European Union.

JEL classification: D01, F19, F22

Resumen

Dado el contexto actual de la Unión Europea (UE), existen presiones para adoptar políticas restrictivas del comercio internacional y la inmigración y dado que estas surgen como la respuesta de los hacedores de política a las preferencias de los individuos, este trabajo analiza los factores que modelan estas preferencias. Se utiliza la encuesta del *Internacional Social Survey Program* (2003). Los modelos estimados muestran que las características que más influyen en la formación de estas preferencias son el género, la educación, el nivel de ingresos, la religiosidad, el auto-empleo y los sentimientos nacionalistas.

En línea con el modelo Ricardo-Viner, se encuentra que los empleados en sectores con ventaja comparativa apoyan el libre comercio y los empleados en sectores no transables muestran actitudes desfavorables hacia los inmigrantes. En línea con el modelo Hecksher-Ohlin y en ambos casos, la educación genera actitudes más favorables. Además, los individuos son concientes de los efectos re-distributivos del libre comercio y en línea con el Teorema Stolper-Samuelson, los menos educados en los países relativamente abundantes en capital, manifiestan actitudes más desfavorables y viceversa.

Palabras clave: inmigración, comercio internacional, preferencias, Unión Europea.

Clasificación JEL: D01, F19, F22

I. Introducción

En un contexto de crisis y desempleo como vive actualmente la Unión Europea (UE), existen presiones para adoptar políticas restrictivas en materia de comercio internacional e inmigración que podrían tener consecuencias muy graves. Dado que las políticas están relacionadas con la opinión pública, este trabajo se centra en analizar los factores que influyen en la formación de las actitudes hacia el libre comercio y la inmigración.

En un contexto de competencia perfecta, los modelos clásicos y neo-clásicos basados en la ventaja comparativa aseguran el carácter óptimo del libre comercio y de la eliminación de restricciones a la circulación tanto de capitales como de personas (dos aspectos claves del proceso de globalización). Las nuevas teorías del comercio internacional tienden a mostrar que algunas políticas comerciales son susceptibles de incrementar el bienestar. No obstante, la implementación de tales políticas de forma acertada o en forma dinámicamente consistente resulta tan difícil que la recomendación de política termina siendo, por diversas razones, el libre-comercio (Krugman, 1987). A pesar de este consenso el escenario más frecuente es la existencia de restricciones a estos procesos, independientemente de cuales sean las características del país (en desarrollo o desarrollados, economías grandes o economías pequeñas, etc.).

El análisis de la determinación endógena de políticas (por ejemplo, restricciones al comercio internacional o a la circulación de personas), parte de las elecciones de los individuos, en este caso: actitudes hacia los inmigrantes y preferencias por el comercio internacional. En un contexto en el cual los políticos ofrecen opciones de política y los votantes las demandan; es el medio institucional el que determina cómo interactúan esta oferta y demanda para alcanzar un equilibrio. Por lo tanto, surgen las siguientes interrogantes: ¿cómo se determinan esas preferencias? y ¿qué factores económicos, culturales, sociales, etc. las modelan? El objetivo en este trabajo es responder estas preguntas.

Las encuestas de opinión pública muestran, en general, que un porcentaje igual o mayor al 60% de los encuestados se define como proteccionista. Se ha observado que sea cual sea el

contexto nacional, la mayoría de los individuos se manifiestan a favor de restringir el comercio internacional.

La mayoría de los análisis sobre actitudes frente a la globalización ponen más atención al tema del comercio, omitiendo la cuestión de la mano de obra. En la literatura sobre el tema, el análisis de los determinantes de las actitudes hacia los inmigrantes se ha abordado poco. Este trabajo propone analizar ambas actitudes conjuntamente.

En particular, los procesos migratorios son inseparables de la globalización. La migración se ha concentrado en dirección sur-norte, debido a las marcadas asimetrías en los grados de desarrollo de ambos hemisferios; observándose una ampliación y diversificación de los países de destino. Desde la década de los noventa y hasta el presente, los factores de expulsión, la demanda de trabajadores especializados y la aparición de redes sociales (que en algunos casos se suman a los vínculos históricos) explican el aumento de las corrientes de latinoamericanos hacia Europa y en particular hacia España.

Este trabajo analiza el impacto de factores económicos, culturales y sociales en las preferencias de los individuos respecto a la política comercial y hacia la inmigración en países de la UE. La muestra de países incluye sólo países de la UE por dos razones principales. En primer lugar, es uno de los principales destinos de los emigrantes de América Latina y en segundo lugar, se ha incrementado la participación de la UE como destino de las exportaciones de estos países (en particular de Uruguay). Según datos de CEPAL (2006), el principal destino de los inmigrantes de América Latina es Estados Unidos y en segundo lugar se encuentra España, que en el año 2004 reunía a 1,2 millones de inmigrantes, destacándose la tendencia creciente del contingente de inmigrantes que llega a este país.

Para realizar este análisis se utiliza la encuesta del *Internacional Social Survey Program* realizada en el año 2003. Para cada individuo, la encuesta contiene micro-datos que permiten analizar la formación de estas actitudes en un conjunto relevante de países de la UE. Se destaca que es una ventaja contar con información individual sobre ambos tipos de actitudes y no solo con información a nivel agregado debido a que las actitudes individuales están en el corazón de la determinación de políticas concretas; estas surgen

como la respuesta de los hacedores de política a estas preferencias individuales. Adicionalmente, a diferencia de lo sugerido por trabajos previos (como Mayda, 2007), se encuentra que, en promedio, los ciudadanos de la UE tienen actitudes más favorables hacia la inmigración que hacia el libre comercio.

A los efectos de analizar el impacto de las variables independientes sobre las preferencias del individuo respecto al libre comercio y la inmigración, se estiman modelos probit y se computan los efectos marginales.

En primer lugar, y en línea con la literatura previa sobre el tema, se analiza el impacto de las características socioeconómicas individuales sobre las opiniones acerca de la inmigración y el libre-comercio (Daniels y von der Ruhr (2005), Guiso *et al.* (2003), Hainmueller y Hiscox (2005), Mayda y Rodrik (2005)).

En segundo lugar, se busca determinar si las actitudes se alinean con las predicciones de los modelos Ricardo-Viner (R-V) y Heckscher-Ohlin (H-O). Para ello, por un lado se analiza si las características del sector de empleo influyen en la formación de estas actitudes y cual es el horizonte temporal relevante en la formación de estas preferencias. Por ejemplo, si los individuos se perciben como factores relativamente fijos o inmóviles, el horizonte temporal relevante será el corto plazo y en este caso, la formación de las actitudes individuales se alineará al modelo R-V.

Respecto al modelo R-V y en línea con los datos existentes que muestran que los inmigrantes suelen emplearse en el sector servicios (CEPAL, 2006), es esperable que los individuos empleados en sectores cuya producción es no transable, consideren que los inmigrantes son mano de obra que incrementa la competencia en el mercado de trabajo y por lo tanto, muestren actitudes menos favorables hacia estos. Por otro lado, es esperable que aquellos empleados en sectores que producen un bien transable consideren a los inmigrantes como mano de obra complementaria y por lo tanto, muestren actitudes más favorables. Más allá de las características del sector de empleo, dadas las ventajas que el comercio internacional ha generado en estos países, es esperable que en general, los individuos no apoyen las restricciones al comercio internacional.

En la misma línea y dada la consolidación de la UE, se espera que los efectos de la globalización y los efectos de los cambios en el patrón de especialización hayan condicionado las actitudes de los individuos tanto hacia el comercio internacional como hacia los inmigrantes.

Respecto al modelo H-O, se analiza el rol de la educación en dos sentidos. Por un lado, es esperable que para la UE en su conjunto, los individuos más educados tiendan a preferir tanto la inmigración como el libre comercio. Por otro lado, se espera que los individuos sean conscientes de los efectos re-distributivos del libre comercio y en línea con el Teorema Stolper-Samuelson, los menos educados en los países relativamente abundantes en capital, manifiesten actitudes desfavorables hacia el libre comercio y la inmigración y viceversa.

En tercer lugar, es esperable que las características del país de residencia afecte la formación de estas preferencias, es decir que el contexto condicione las opiniones individuales. Para ello se estiman modelos con variables que representan el país de residencia (efectos fijos) y modelos con variables macroeconómicas (Producto Interno Bruto (PIB), per cápita, etc.).

Finalmente, se analiza el caso de España dado que es el país de la UE que más inmigrantes ha acogido en la última década. Se encuentra que los españoles tienen actitudes más favorables hacia el libre comercio que el conjunto de países de la UE analizado y ocurre lo contrario en el caso de las actitudes hacia los inmigrantes. Se destacan algunas singularidades: los españoles no presentan sentimientos nacionalistas significativos, la religión y/ o religiosidad no son relevantes y se destaca que el impacto de la educación es negativo en las actitudes hacia los inmigrantes y positivo en las actitudes hacia el libre comercio lo cual es evidencia a favor del modelo H-O.

La estructura del documento es la siguiente. En las secciones I y II se presentan los trabajos previos y la evidencia empírica más relevante para el presente análisis. En la sección III se sintetiza la metodología y la información estadística utilizada. La sección IV analiza los principales resultados obtenidos. Por último, las conclusiones se presentan en la sección V.

II. Principales aspectos teóricos en un contexto de competencia perfecta

En la literatura económica existen pruebas sobre el carácter óptimo de la libre circulación tanto de personas como de bienes y capital, aspectos claves del proceso de globalización. Tanto el comercio como la movilidad de factores son considerados como las mejores vías de asignar recursos de forma eficiente. Sin embargo, en la práctica e independientemente de las características del país (en desarrollo o desarrollados, economías grandes o pequeñas, etc.), el escenario frecuente es la existencia de restricciones a estos procesos.

Sin embargo, la proposición teórica según la cual el bienestar total se maximiza con el libre comercio se mantiene solamente bajo el supuesto de una economía pequeña, descentralizada y mercados competitivos. Si nos alejamos de ese contexto, las restricciones comerciales son susceptibles de incrementar el bienestar de un país en relación a la situación de libre comercio (por ejemplo, en las siguientes situaciones: a) un país relativamente grande en la producción o consumo de bienes comerciables que posee poder de mercado, b) en presencia de fallas de mercado o incertidumbre y/ o c) competencia imperfecta en mercados de productos o factores) (Krugman y Obstfeld, 2002). Sin embargo, resulta difícil determinar ex-ante la idoneidad de estas medidas. Por ello, muchos economistas consideran que el libre comercio es la única vía de no adoptar políticas dinámicamente inconsistentes y ante esto recomiendan esta opción.

Una primera hipótesis consiste en suponer que las actitudes de los individuos se alinean con las predicciones de los modelos de comercio internacional. Los dos modelos básicos de comercio internacional son el modelo Hecksher-Ohlin (H-O) y el modelo Ricardo-Viner (R-V). Ambos modelos brindan predicciones divergentes respecto a las preferencias sobre política comercial y movilidad de factores.

El modelo H-O supone movilidad completa de factores productivos entre sectores sin costos y predice que el factor relativamente abundante del país se beneficia con la liberalización comercial y perjudica al menos abundante. Las diferencias internacionales en las dotaciones relativas de factores, generan incentivos para comerciar y para la movilidad internacional de personas y de capital dado que generan diferencias en los

precios tanto de los bienes como de los factores. A través de la movilidad de factores (vía directa) o a través de la importación de bienes (vía indirecta) cada país se beneficia de los servicios de los mismos factores. Bajo estos supuestos, el comercio y la inmigración serían sustitutos. Esta predicción implica que habrá distintas preferencias entre los individuos respecto a la liberalización comercial dependiendo de si sus ingresos provienen del factor relativamente abundante o escaso.

En cambio, el modelo R-V asume que al menos un factor productivo (en general, el capital) es específico a un sector y el otro factor es móvil entre sectores. En el sector exportador, la remuneración al factor específico se incrementa mientras lo contrario ocurre en el sector importador. La remuneración al factor móvil puede aumentar o disminuir dependiendo de la determinación del precio de intercambio. Si el trabajo es débilmente móvil entre sectores, el modelo predice que las preferencias de cada individuo dependerán del sector en el cual trabaja. Es decir, en el sector que compite con las importaciones, los trabajadores y en particular, los poseedores de capital se ven perjudicados mientras ocurre lo contrario en el sector exportador (Gawande y Krishna, 2003).

En el caso del factor productivo trabajo, los modelos mencionados (H-O y R-V) no deben considerarse necesariamente como modelos contrarios, debido a que uno u otro son aplicables dependiendo del horizonte temporal que cada individuo considere. Un individuo con un horizonte temporal relativamente corto se considerará inmóvil y por lo tanto, sus preferencias deberían ajustarse de acuerdo al modelo R-V, en cambio, un individuo que considere un horizonte temporal relativamente más lejano considerará la posibilidad de movilidad intersectorial y sus preferencias deberían ajustarse según el modelo H-O.

De esta manera, las preferencias dependerán de la forma en que las políticas comerciales afecten el nivel de ingreso individual y por lo tanto, del sector o industria en la que el individuo esté empleado y al grado de movilidad intersectorial de factores. Así en el modelo R-V, las preferencias serán influidas por el sector o industria al que el individuo pertenece y en el modelo H-O como supone perfecta movilidad las preferencias dependerán del tipo de factor que posee y no del sector al que pertenece.

En un modelo H-O de dos países, dos bienes y dos factores (trabajo calificado y no calificado); con un país S abundante en trabajo no calificado y otro N abundante en trabajo calificado, una reducción en las barreras comerciales hace que cada país exporte el bien intensivo en el factor abundante, aumentando la demanda de dicho factor y por ende su retorno. Por lo tanto, en el país S los trabajadores no calificados apoyarán la apertura comercial y los calificados se opondrán a ella y lo contrario ocurriría en el país N. Es esperable que en los países desarrollados (abundantes en trabajo calificado) los trabajadores calificados apoyen la apertura comercial y aquellos no calificados se opongan, mientras que en los países en desarrollo ocurrirá lo inverso.

Por otro lado, el modelo H-O también predice que los factores de producción se trasladarían al país donde su retorno sea más alto. Considerando dos factores de producción, capital y trabajo, estos deberían moverse en sentido contrario, el capital hacia los países en desarrollo donde el factor es escaso (y su retorno mayor) y el factor trabajo hacia los países desarrollados. A partir de esta movilidad de factores y bajo los supuestos del modelo, se llegaría a la igualación de sus precios.

Sin embargo, en el caso del capital este resultado no es apoyado por la evidencia empírica. Se observa que los flujos de capital se dirigen hacia otros países abundantes en capital. Esto se debe a que en la decisión, existe otro conjunto de variables que juegan un rol relevante, no solo el retorno al factor. En el caso de los países en desarrollo, influyen otros aspectos como el riesgo político, el riesgo país etc.

En el caso del factor trabajo, es innegable que la obtención de salarios más altos es uno de los determinantes principales de la movilidad del factor trabajo y si no se incrementa la remuneración del trabajo no calificado en los países abundantes en este factor, el incentivo de estas personas a emigrar va a seguir siendo fuerte. En consecuencia, en los países desarrollados, seguirá siendo importante la presión a la baja sobre el salario de los no calificados y por lo tanto, es esperable que la oposición a los inmigrantes sea mayor en este conjunto de individuos. Estos movimientos migratorios podrían afectar la relación capital-trabajo en cada economía y por lo tanto, alterar la dotación relativa de factores y sus remuneraciones. Estos últimos cambios, podrían modificar la estructura productiva y así, la demanda de factores y los flujos de comercio (importaciones y exportaciones).

III. Evidencia empírica sobre las preferencias por el libre comercio y la inmigración

1. Efectos redistributivos

Mayda y Rodrik (2005), realizan un análisis comparado entre 23 países y concluyen que la evidencia apoya al modelo H-O y en particular al Teorema Stolper-Samuelson, los individuos con alto capital humano se oponen a las restricciones al comercio internacional sólo en los países con alta dotación de capital humano (Alemania, Estados Unidos, etc.) mientras que en Filipinas ocurre lo contrario. Por lo cual, las preferencias acerca del libre comercio dependerían de las características del individuo (educación) y también de las características del país (por ejemplo, nivel de educación, dotación factorial, etc.).

Sanz y Martínez i Coma (2008) analizando las actitudes frente a la globalización en la UE, encuentran evidencia a favor del modelo H-O. El nivel de calificación tiene un impacto favorable en estas actitudes en los países donde los trabajadores calificados son el factor relativamente abundante y sucede lo contrario si este factor es escaso.

Doyle y Fidrmuc (2006) analizan los determinantes macro y micro económicos del apoyo en el año 2002, al ingreso a la UE de los residentes en Bulgaria, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Turquía. Los autores plantean que de acuerdo al modelo H-O, se beneficiarán los propietarios del capital en los antiguos países miembros y la mano de obra en los nuevos países miembros. Por otro lado, el ingreso podía afectar negativamente a los sectores protegidos (como la agricultura). Sus resultados muestran que la probabilidad de participar y votar a favor del ingreso a la UE es creciente con el nivel de educación, los ingresos y decreciente con la edad. Además, esta probabilidad es mayor entre los trabajadores de cuello blanco y aquellos que viven en las zonas urbanas.

Con respecto a las características macroeconómicas, encuentran que las regiones con condiciones económicas favorables (bajo nivel de desempleo y alto nivel de salario) muestran una mayor participación en la votación (aunque no necesariamente un mayor apoyo al ingreso). Sin embargo, aquellos que se beneficiarían del sistema de redistribución

de la UE (sistema de transferencias) -ancianos, personas menos instruidas, desempleados, etc.- tienen una probabilidad menor de participar y/ o apoyar el ingreso a la UE. Según los autores este resultado indica que los residentes en los nuevos Estados miembros valoran más los beneficios de mayor eficiencia y nuevas oportunidades, que los beneficios potenciales de recibir subvenciones de los países más ricos.

Scheve y Slaughter (2001-a) encuentran para el caso de Estados Unidos, que la formación de preferencias sobre políticas comerciales concuerda con las predicciones del modelo H-O dado que en ese país (abundante en trabajo calificado), los trabajadores menos calificados prefieren las restricciones al comercio. Además, este resultado refleja que en el horizonte temporal considerado por los norteamericanos habría alta movilidad de factores.

Además, Scheve y Slaughter (2001-b) considerando también el caso de Estados Unidos, encuentran que las actitudes a favor de los inmigrantes dependen positivamente del nivel de calificación. Este resultado es consistente con la historia del mercado de trabajo de este país caracterizado por la presencia de inmigrantes con niveles de calificación relativamente bajos respecto a los nativos. Mayda (2006) y O'Rourke y Sinnott (2006) extienden el análisis a una muestra más amplia de países y verifican este resultado: la relación entre la calificación de los nativos y los inmigrantes, determina las actitudes hacia la inmigración.

Denslow y Fullerton (1996), entre otras variables, destacan la relevancia del ciclo económico en el que se encuentra el país en el momento en que se realiza la encuesta como variable significativa en la formación de las preferencias por el comercio internacional. Sus resultados indican que la incertidumbre, el miedo por la competencia de las importaciones y elementos como las fases del ciclo económico, la educación y las características demográficas juegan un rol significativo como determinantes de las opiniones de los consumidores acerca de la liberalización comercial.

Facchini y Mayda (2007) muestran que la probabilidad de estar a favor de la inmigración es una función creciente de su nivel de educación en aquellos países donde los nativos son relativamente más calificados que los inmigrantes y viceversa. Esto se vincula al impacto de la inmigración en las ofertas relativas de trabajo calificado y no calificado.

Autores como Brenner y Fertig (2006) y Coppel *et al.* (2001) señalan la intensificación de un nuevo fenómeno que podría revertir el proceso mencionado: muchos países europeos han incrementado su demanda de trabajadores calificados, creando políticas para fomentar la inmigración de estos. De acuerdo con datos de la CEPAL, las cifras censales indican que el número de profesionales, técnicos y afines latinoamericanos fuera de su país de origen aumentó notoriamente desde 1970, hasta llegar a poco más de 300.000 hacia 1990 y a casi un millón en el año 2000. Por lo tanto, el empleo de los más educados, en los países desarrollados se podría ver amenazado por el cambio en la naturaleza de la inmigración.

Scheve y Slaughter (2004) muestran que en Gran Bretaña, la globalización ha aumentado la inseguridad de los trabajadores. Señalan que es la Inversión Extranjera Directa (IED), el aspecto clave en este hecho dado que para las empresas transnacionales la elasticidad de la demanda de trabajo es mayor y esto aumenta la volatilidad del empleo y los salarios. Según los autores, este hecho podría determinar un cambio hacia preferencias individuales por políticas restrictivas tanto del comercio internacional como de la inmigración.

Girma y Yu (2000) se centran en la relación entre comercio internacional e inmigración en el caso de Gran Bretaña y encuentran que los inmigrantes que provienen de países distintos a las ex-colonias británicas tienen un impacto significativo en las exportaciones, este resultado se interpreta como una reducción en los costos de transacción. En este sentido, Rauch y Trindade (2002) hallan un impacto significativo y positivo en el comercio bilateral entre China y los países del sudeste asiático dado por las comunidades chinas en estos países sea cual sea el tamaño relativo de estas comunidades.

Por otro lado, Feenstra y Hanson (1997), sostienen que la apertura comercial trae aparejada incrementos en la IED, la cual podría provocar el desarrollo de nuevas actividades. Estas nuevas actividades productivas tienen el potencial de cambiar las demandas relativas de factores y podrían ser, potencialmente, actividades sustitutivas del comercio internacional y que afecten los movimientos migratorios. En particular, se espera tanto que se generen nuevos puestos de trabajo como que se mejore su retribución, lo cual podría reducir los incentivos para migrar. Este aspecto fue considerado como positivo (y de largo plazo) en la firma del NAFTA que reduciría el flujo migratorio de México a Estados Unidos.

Mayda (2007) plantea que, en línea con el modelo H-O, la formación de las actitudes individuales frente a la inmigración no se ven influidas por el hecho de que el sector de empleo sea no transable. La autora explica este resultado por el hecho de que los inmigrantes se emplean en cualquier sector (transable o no), por lo tanto un nativo no se sentiría amenazado por el hecho concreto de estar empleado en el sector no transable.

Además, las actitudes hacia los inmigrantes también dependen de los efectos que estos tienen sobre el Estado de Bienestar. Dustmann y Preston (2006) señalan que las actitudes frente a los inmigrantes también se ven afectadas por la percepción que tengan los nativos de los efectos de estos sobre las finanzas públicas. A medida que el número de inmigrantes crece, se incrementa la demanda de servicios públicos, esto es percibido como negativo por los nativos dado que podría generar un aumento en el nivel de impuestos.

Krieger (2004) señala que en sociedades envejecidas, los inmigrantes son susceptibles de aliviar la presión contributiva de los nativos al aportar al sistema de seguridad social. Dependiendo de las características tanto de este sistema como demográficas, los inmigrantes podrían generar una externalidad positiva que podría más que compensar al efecto negativo de la caída de los salarios (dado por el incremento de la oferta de trabajo o el gasto adicional en servicios).

2. Factores no económicos

En primer lugar, se considera el conjunto de factores que podrían calificarse como ideológicos o la afiliación política del individuo. Es esperable que los individuos que se auto-definan como de izquierda sean más propensos a defender políticas proteccionistas, mientras que los individuos afines con la derecha prefieran la apertura comercial (Daniels y von der Ruhr, 2005). Kessler y Freeman (2005) analizando las actitudes frente a los inmigrantes, encuentran que si bien algunas características económicas y el nivel educativo son variables significativas, los mayores impactos marginales se registran en las variables vinculadas a la ideología y los sentimientos de apego.

Con respecto a la educación, Denslow y Fullerton (1996) destacan que si un individuo está familiarizado con el comercio internacional y sus beneficios, la probabilidad de oposición

a las reformas comerciales se reduce. Este último punto, brinda un argumento a favor de incrementar los esfuerzos a nivel de la educación de ciertos grupos para reducir la oposición. La misma recomendación surge de Hainmueller y Hiscox (2005) al analizar las actitudes de los europeos frente a la inmigración.

Un segundo elemento es la asiduidad religiosa del individuo. Guiso *et al.* (2003), plantean que las creencias religiosas son variables de baja frecuencia, basadas en enseñanzas y condicionadas por el medio cultural que afectan las actitudes de sus adherentes respecto al sistema económico y no reflejan, necesariamente, “mensajes de textos sagrados o expresiones de líderes religiosos”. Más aún, afirman que las actitudes respecto al comercio con “otros” y la aceptación de “otros” en la economía local probablemente difieren entre denominaciones religiosas.

Adicionalmente, O’Rourke y Sinnott (2006), agregan que los valores, los apegos y la identidad nacional son atributos significativos dado que podrían traducirse en sentimientos de superioridad nacional y actitudes antagonistas hacia productos extranjeros. Los autores encuentran que las actitudes proteccionistas están significativamente relacionadas con el patriotismo y el chovinismo, en todos los países incluidos en la muestra.

Respecto a estos atributos, resulta importante destacar la existencia de distintos grados de apego hacia la nación, lo cual lleva a distinguir entre patriotismo, nacionalismo y chovinismo. Por patriotismo se entiende un apego genuino al país, mientras que el nacionalismo implica una devoción por el país ubicándolo por encima de otros; a su vez el chovinismo es una forma extrema de nacionalismo caracterizada por un sentimiento de superioridad respecto a otras naciones. Si bien los tres conceptos están vinculados con el orgullo nacional, son claramente distintos. El orgullo nacional coexiste con el patriotismo, es un prerrequisito para el nacionalismo, pero este último va más allá del orgullo nacional.

En este sentido, el patriotismo no sería contradictorio con tener preferencias no proteccionistas o actitudes favorables hacia los inmigrantes, sin embargo, el resultado en el caso del nacionalismo es ambiguo. Aceptando que el comercio genera ganancias a nivel nacional -considerando al comercio como un “juego de suma positiva”-, es esperable que aquellos que se definan como “patriotas” deberían estar a favor del libre comercio; sin

embargo, si el individuo percibe al comercio como un “juego de suma cero” en el cual lo que algunas naciones ganan lo están perdiendo otras o si en cambio, considera que las consecuencias sociales podrían ser adversas (Mayda y Rodrik, 2005).

A su vez, Mayda y Rodrik (2005) concluyen que las variables con mayor influencia en la formación de las preferencias son el status social, el ingreso relativo, los valores y los apegos. En el caso de los ingresos, encuentran que más que el nivel de ingreso absoluto del individuo influye el lugar en la escala donde el individuo se ubica a sí mismo. Con respecto a los apegos, encuentran que las personas que sienten más apego por su barrio, comunidad, país o que se definen como nacionalistas tienden a ser más proteccionistas.

Guiso *et al.* (2004), señalan que la confianza de los ciudadanos europeos hacia extranjeros está afectada no solo por características objetivas del país en cuestión sino que también por aspectos culturales como la religión, el pasado histórico (por ejemplo, los conflictos) y las similitudes genéticas. Encuentran que cuanto mas bajos son los niveles relativos de confianza, menores son el comercio que se realiza con ese país, la inversión tanto directa como de cartera y este resultado se mantiene aún controlando por las características objetivas del país.

Por otro lado, además de la ideología, existen variables demográficas relevantes para explicar tanto las preferencias por el libre comercio como las actitudes hacia los inmigrantes. En particular, O’Rourke y Sinnott (2006), encuentran que las personas de mayor edad, los habitantes del medio rural, las mujeres, los católicos y las personas casadas tienden a preferir políticas restrictivas del comercio internacional. Además encuentran una relación débil pero positiva entre proteccionismo y afiliación a un gremio, mientras que los empelados por cuenta propia son más propensos a apoyar la liberalización comercial. Por otro lado, Chandler y Tsai (2001) encuentran que el apoyo a la inmigración es menor en las mujeres, los individuos de más edad, los afines con la derecha y los que poseen sentimientos nacionalistas.

IV. Estrategia metodológica

La fuente de datos utilizada corresponde al módulo de Identidad Nacional de la encuesta del *International Social Survey Program* realizada en el año 2003. En cada país donde se realiza esta encuesta, la muestra es representativa. Para este estudio se utilizó una submuestra de diez países compuesta por los miembros de la UE debido a que: 1) es un destino importante de los emigrantes y 2) concentra una gran parte del comercio mundial y varios países se verían afectados por nuevas medidas proteccionistas de la UE.

La encuesta incluye dos preguntas que permiten capturar las actitudes de los individuos tanto hacia el libre comercio como hacia los inmigrantes:

1. “En su opinión, ¿el país debe limitar las importaciones de productos extranjeros para proteger la economía nacional?”
2. “Que tan de acuerdo está usted con la siguiente afirmación: en general, los inmigrantes son buenos para la economía”

Las tablas 1 y 2 muestran la distribución de las respuestas a estas preguntas.

Insertar Tabla 1: Distribución de las respuestas I

Insertar Tabla 2: Distribución de las respuestas II

Dado que el objetivo de este trabajo es analizar cuales son las características individuales que influyen en la formación de actitudes individuales favorables se construyeron las siguientes variables dependientes binarias:

1. **PRO_LCOM**: 1 si la respuesta del individuo a la pregunta (1) es “en desacuerdo” o “muy en desacuerdo” y 0 en otro caso.
2. **PRO_INM**: 1 si la respuesta del individuo a la pregunta (2) es “muy de acuerdo” o “de acuerdo” y 0 en otro caso.

Insertar Tabla 3: Distribución de las variables dependientes

Insertar Tabla 4: Cruce de las respuestas a ambas preguntas

La tabla 3 muestra que menos de la tercera parte de los individuos manifiestan actitudes favorables (29,27% en el caso de la inmigración y 23,28% en el caso del libre comercio). Asimismo, la tabla 4 muestra el cruce de ambas respuestas, se destaca que tan solo 9,38% muestra actitudes favorables.

Insertar Tabla 5: Distribución de las variables dependientes por país

La tabla 5 muestra que, en ambos casos, los máximos y los mínimos se encuentran en los mismos países. Suecia registra actitudes más favorables, hacia los inmigrantes y al comercio internacional (46,59% y 34,75%, respectivamente) mientras que en Francia se encuentran ambos mínimos (12,50% y 11,85%, respectivamente). Además, en seis de los diez países considerados, la fracción de personas a favor de los inmigrantes es mayor que el porcentaje a favor del libre comercio, entre los cuales no se encuentra España (ellos son: Alemania, Finlandia, Francia, Irlanda, Portugal y Suecia).

La tabla 6 resume la descripción de las variables independientes y las fuentes de datos.

Insertar Tabla 6: Descripción de las variables independientes

A partir de las bases de datos CHELEM (*Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale*), del CEPII¹ (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*), se obtuvieron indicadores de ventaja comparativa (VC) y desventaja comparativa (DVC) siguiendo la agregación por sectores de empleo utilizada en ISSP. De esta forma, se clasifica el sector de empleo según la siguiente tipología: NO_TRANS, VC, DVC, VC_FUERTE, DVC_FUERTE, VC_INC, VC_DISM, DVC_INC y DVC_DISM (ver anexo II y tabla 6).

Dado que los países con alta especialización podrían ser más sensibles a *shocks* externos se estimó un modelo adicional que considera los casos extremos (VC_FUERTE y DVC_FUERTE). Por último, dado que los individuos pueden ser más sensibles a los

¹ CEPII es un centro francés fundado en 1978 que realiza investigaciones sobre la economía internacional y genera bases de datos, en particular la base datos CHELEM está disponible on line: www.cepii.fr.

efectos de la globalización y a cambios en el patrón de especialización que a su nivel, se estimó otro modelo incluyendo variables *dummies* según la evolución de la VC o DVC (VC_DISM, VC_INC, DVC_DISM y DVC_INC).

A su vez, para la UE, se estiman dos versiones de cada uno de estos modelos. La primera, incluye *dummies* según país de residencia (efectos fijos) y la segunda, un conjunto de variables que caracterizan a los países incluidos.

Dado el objetivo del análisis, se estiman modelos probit a partir de las variables binarias generadas PRO_INM y PRO_LCOM y se computan los efectos marginales.

A su vez, los parámetros estimados en los modelos probit no proveen información sobre el impacto de las variables independientes. Con el objetivo de analizar la magnitud del impacto de las variables independientes en las actitudes analizadas se estimaron los efectos marginales de cambios en cada una de estas variables independientes.

V. Resultados

En ambos casos, se estiman cinco modelos con un conjunto común de variables vinculadas a características económicas y socio-demográficas y alternando variables vinculadas a las características del sector de empleo respecto al sector externo (NO_TRANS, VC, DVC, VC_FUERTE, DVC_FUERTE, VC_INC, VC_DISM, DVC_INC y DVC_DISM).

1. Formación de las actitudes en la Unión Europea

En primer lugar, se describe el impacto de las características individuales. En segundo lugar, se analiza si estas actitudes se alinean a las predicciones de los modelos R-V y H-O. Finalmente, se analiza la influencia del país de residencia y sus características.

Con el objetivo de analizar el impacto de cada una de las variables independientes significativas en la formación de ambas actitudes; se computaron los efectos marginales que se reportan en las tablas 7 y 8. Como se observa en estas tablas, la probabilidad de que un individuo residente en alguno de los países considerados tenga una actitud favorable hacia los inmigrantes es 26,5% y la probabilidad de tener preferencias favorables al libre comercio alcanza a 21% en la versión I de los modelos estimados y levemente superior en la versión II (21,3%).

Insertar Tabla 7: Verificación del modelo R-V, cambios marginales (versión I)

Insertar Tabla 8: Verificación del modelo R-V, cambios marginales (versión II)

1.1. Características individuales

Como se observa en las tablas 7 y 8, existe un conjunto de características individuales que juegan un rol relevante para explicar las actitudes hacia los inmigrantes y el libre comercio.

Las mujeres tienen actitudes menos favorables, tanto hacia los inmigrantes como hacia el libre comercio. El impacto es mayor en el segundo caso, aproximadamente 2,2 puntos porcentuales (pp) y 8 pp, respectivamente. Aunque en las últimas décadas las perspectivas y los roles tradicionales de género han cambiado, las diferencias parecen subsistir. El

menor acceso a la educación, las características de su inserción en el mercado laboral (por ejemplo, precariedad), la menor tasa de participación histórica son elementos que pueden explicar este sesgo. Este mercado podría estar segmentado de forma tal que las mujeres enfrentan un riesgo mayor (ante la competencia de inmigrantes o el libre comercio).

En el caso de la edad, se encuentra que no determina las opiniones sobre el libre comercio e impacta positivamente en las actitudes hacia los inmigrantes; el efecto marginal es 0,2 pp. Este hecho puede vincularse a que los inmigrantes no son vistos como competencia en el mercado laboral por aquellos que pueden tener una posición consolidada o bien estar retirados. Además, la inmigración puede ser vista como una solución a los problemas de financiación de jubilaciones en una población envejecida como la europea.

Con respecto al capital humano se encuentra un impacto significativo y positivo de la educación. Esto se vincula a que las personas con mayor nivel de educación tienden a ser menos prejuiciosos, menos racistas y su nivel educativo es una herramienta que les permite adaptarse a los cambios que pueda conllevar la especialización que supone el libre-comercio. Como muestran las tablas 7 y 8, el impacto en las probabilidades ante un cambio marginal en los años de educación es mayor en el caso de las actitudes hacia el libre comercio que hacia la inmigración (aproximadamente 1,8 pp y 1 pp, respectivamente).

Se encuentra que el estado civil no influye las opiniones sobre el libre comercio mientras que sí es relevante en la determinación de las actitudes hacia los inmigrantes. Tanto los individuos casados como aquellos solteros muestran una actitud más favorable hacia los inmigrantes que el resto de los individuos y se destaca que los efectos marginales son relativamente altos (aproximadamente 7 pp y 7,5 pp respectivamente).

Además, cuanto más alto se ubique el individuo en la escala de ingresos de su país, más favorables serán ambas actitudes. Un cambio marginal en esta variable cambia en igual sentido ambas probabilidades (3 pp en el caso de la inmigración y entre 1,4 pp y 1,9 pp en el caso del libre comercio). Este resultado es consistente con la literatura previa, cuanto mayor sea el nivel de ingresos, mayor es la tolerancia y la confianza interpersonal (Melgar *et al.*, 2008) y además, se vincula con el acceso a una variedad mayor de bienes.

El conjunto de variables vinculado a la religión y/o religiosidad presentan resultados disímiles. Por un lado, considerando grupos religiosos, los modelos estimados muestran que no existen diferencias significativas entre los católicos y otros grupos religiosos. Por otro lado, la participación en servicios religiosos juega un rol relevante en la formación de ambas preferencias, aunque en sentido contrario. Si el individuo asiste al menos una vez a la semana a servicios religiosos es más probable que registre actitudes favorables hacia los inmigrantes (3,5 pp) y desfavorables hacia el libre comercio (entre -3,7 y -4,9 pp).

El orgullo por el país resulta siempre no significativo. Sin embargo, sentimientos más fuertes de apego por el país sí lo son. Por lo tanto, sentimientos de patriotismo no serían contradictorios con preferencias no proteccionistas o aceptación de los inmigrantes. Por otro lado, aquellos individuos que manifiestan sentimientos nacionalistas, poseen en ambos casos, actitudes menos favorables (-2,2 pp y 11 pp). Como es esperable, sentimientos chovinistas o de superioridad de su país generan actitudes desfavorables.

Con respecto a las variables vinculadas al mercado de trabajo, el hecho de estar desempleado es siempre no significativo. En segundo lugar, el estar empleado en el sector privado no genera diferencias significativas en la formación de las actitudes hacia los inmigrantes e influye positivamente en las actitudes hacia el libre comercio (entre 2,4 pp y 3,1 pp). Además, los cuenta-propistas registran, en ambos casos, actitudes más favorables y el impacto es más fuerte en la formación de las actitudes hacia los inmigrantes (7 pp).

Por último, respecto al apego por el país, se encuentra que el orgullo no influye en la formación de estas actitudes y se destaca la influencia negativa de los sentimientos nacionalistas en la formación de ambos tipos de actitudes; aproximadamente -2,3 pp en el caso de la inmigración y especialmente alto en el caso del libre comercio, 11 pp.

1.2. Modelo Ricardo-Viner y las preferencias hacia el libre comercio y la inmigración

En esta sección, se pretende analizar si la percepción individual se alinea con las predicciones del modelo R-V según el cual, es esperable que los individuos empleados en sectores con DVC (sector que compite con las importaciones) tiendan a preferir el

proteccionismo mientras que ocurriría lo contrario si el sector de empleo tiene VC (sector exportador). Los individuos empleados en sectores no transables (servicios) mostrarían actitudes más favorables hacia el libre comercio ya que la competencia internacional no los afectaría. Por otro lado, las actitudes hacia los inmigrantes serán favorables o no, dependiendo de si son percibidos como competencia en el mercado laboral.

Se destaca que los resultados obtenidos se mantienen (tanto en significación como en signo) en las dos versiones estimadas (con y sin efectos fijos).

En primer lugar, resulta significativo el estar empleado en un sector que produce un bien no transable. Sin embargo, el efecto es en sentido contrario. Como indican los modelos 1.2 y 2.2 (tablas 7 y 8), en el caso de las actitudes hacia la inmigración, el efecto es negativo y positivo hacia el libre comercio (-2,5 pp y 1,8 pp, respectivamente). La relación entre inmigrantes y nativos en el mercado laboral explica este resultado, los primeros son percibidos como mayor competencia en este mercado. Con respecto a las preferencias por el libre comercio, el resultado se basa en que estos individuos están empleados en un sector que no se ve amenazado por la competencia internacional y además, a través del comercio se benefician de mayor cantidad y/o variedad de bienes y/ o precios más bajos.

Este resultado difiere de los encontrados por Mayda (2007) que encuentra, a pesar de las predicciones, que esta característica del sector de empleo o si el sector tiene VC o DVC, no afectan la formación de las actitudes frente a los inmigrantes.

Por lo tanto, es posible afirmar que la formación de estas preferencias se alinea a las predicciones del modelo R-V y evidencia a favor de que los individuos consideran un horizonte temporal relativamente corto, en el cual los factores productivos son inmóviles.

En el caso de los sectores transables, se considera si estos se caracterizaban por tener VC o DVC. En primer lugar, se encuentra que estar empleado en sectores con VC influye positivamente en las actitudes tanto hacia los inmigrantes (3,8 pp) como hacia el libre comercio (3.5) y además, los incrementos en las probabilidades son relativamente altos. En el primer caso, el resultado evidencia que los inmigrantes no son percibidos como

competencia sino como mano de obra complementaria. En el segundo caso, el resultado se debe a que son sectores que se benefician directamente de la apertura comercial.

Además, se destaca que en el caso de las preferencias por el libre comercio, el efecto de trabajar en un sector con VC es mayor al que se registra por trabajar en un sector no transable. Como fue señalado, es esperable que el libre comercio incremente el precio de los bienes no transables, dado que este efecto de la política comercial es indirecto (por incrementos en la demanda), es razonable que el apoyo al libre comercio sea mayor en el caso de individuos empleados en sectores con VC que entre los empleados en sectores no transables (Scheve y Slaughter, 2001-a).

En segundo lugar, el hecho de estar empleado en un sector con DVC es no significativo en la formación de las preferencias por el libre comercio. Este resultado brinda evidencia contraria a la visión que afirma que las actitudes de los individuos están sesgadas hacia las posibles pérdidas más que hacia las ganancias potenciales como sostienen Kahneman y Tversky (1979) dado que claramente estos individuos, al estar empleados en sectores con DVC, podrían enfrentar las consecuencias negativas de la competencia internacional.

Este resultado podría deberse a que la apertura comercial afecta a los individuos a través de dos vías a veces contradictorias: como consumidor y como empleado o productor. Por un lado, se benefician de algunos de los efectos positivos del comercio (mayor cantidad y/o variedad de bienes). Por otro lado, podrían perjudicarse dado que su sector de empleo posee DVC. En todo caso, los ciudadanos de la UE podrían estar más conscientes o sensibilizados como consumidores a estas ventajas.

Más aún, este resultado también brinda evidencia a favor de la hipótesis de que la mano de obra inmigrante es percibida como complementaria dado que los individuos empleados en sectores con DVC tienen una actitud más favorable hacia los inmigrantes (6,4 pp).

Al considerar si el sector de empleo tiene VC o DVC fuerte, en el caso de las actitudes hacia los inmigrantes, los resultados corroboran las hipótesis señaladas dado que se encuentran los mismos resultados tanto en significación como signo de las variables. Vale destacar que, como muestran las tablas 7 y 8, en estos casos extremos los efectos son más

fuertes que los anteriores. Si la DVC del sector de empleo es fuerte, la probabilidad se incrementa 8 pp y si el sector de empleo tiene VC fuerte el incremento asciende a 14 pp.

Considerando las preferencias por el comercio internacional, en línea con el modelo 3, se encuentra que es más probable que aquellos empleados en sectores con VC fuerte apoyen el libre comercio (6,5 pp) mientras que si el individuo está empleado en un sector con DVC fuerte la probabilidad cae (7 pp). Es decir, mientras que estar empleado en un sector con DVC resulta no significativo, cuando se focaliza en los casos extremos (DVC fuerte), esta condición es significativa. Por lo tanto, sólo en este caso extremo, se observa que predomina el efecto negativo de las pérdidas potenciales (más que las ganancias potenciales). Este resulta también brinda evidencia a favor del modelo R-V.

Con el objetivo de analizar el impacto de la globalización y en particular, los cambios en los patrones de especialización, se considera el efecto de la evolución de la VC o DVC (modelo 5). Se encuentra que los individuos empleados en sectores que se han perjudicado, tanto por disminución de su VC como por incremento de la DVC, poseen actitudes más favorables hacia los inmigrantes lo cual corrobora nuevamente la hipótesis de que, en los sectores transables, los inmigrantes son percibidos como mano de obra complementaria. Los incrementos en la probabilidad ascienden a 9 pp y 7,1 pp, respectivamente.

Con respecto a las preferencias por el comercio internacional, es más probable que apoyen el libre comercio aquellos empleados en sectores en los cuales se incrementó su VC (6,4 pp). Al igual que antes, este grupo de individuos es el que más se beneficia de la apertura comercial. Sin embargo, no se encontraron diferencias significativas en los restantes casos lo cual sugiere nuevamente, que las preferencias por el comercio internacional, en la UE, no estarían sesgadas hacia las posibles pérdidas.

En síntesis, se destacan tres resultados. En primer lugar, los individuos son sensibles a los efectos de la inmigración. En particular, los individuos parecen estar claramente posicionados ante este fenómeno. Aquellos empleados en sectores transables muestran actitudes más favorables (modelos 1.3 a 1.5) y este resultado se acentúa tanto al considerar los casos extremos (las variaciones en el modelo 1.4 son mayores a las halladas en el modelo 1.3), como al considerar los efectos dinámicos (modelo 1.5). En segundo lugar, los

individuos también son concientes de los efectos del comercio internacional. Se encuentran actitudes favorables en los empleados en sectores transables y no transables (modelos 2.2 y 2.3) y solo se registran actitudes negativas al considerar el caso extremo de DVC fuerte (modelo 2.4). Por último, los individuos son concientes de los efectos en el patrón de especialización, los empleados en sectores cuya VC se ha incrementado, registran actitudes más favorables hacia el libre comercio (modelo 5).

1.3. Modelo Heckscher-Ohlin y las preferencias hacia el libre comercio y la inmigración

En la literatura sobre el tema, el PIB per cápita (PIBPC) es utilizado como un indicador de la relación capital-trabajo. Un país con alto PIBPC, es interpretado como relativamente abundante en capital. Además, se observa que los países con alto PIBPC son los que más realizan comercio intra-industrial y este tipo de especialización lleva a menores costos de ajustes y a menor resistencia a la liberalización comercial.

Los modelos 1.1 y 2.1 (tablas 7 y 8) muestran que la educación genera actitudes más favorables. En línea con el Teorema Stolper-Samuelson y con el objetivo de evaluar el impacto de la educación, se estimaron los modelos incluidos en la tabla 9 para los cuales se generaron cuatro nuevas variables que combinan el PIBPC y el nivel educativo del individuo (ver tabla 6): BAJAEDU_BAJOPIBPC, BAJAEDU_ALTOPIBPC, ALTAEDU_BAJOPIBPC y ALTAEDU_ALTOPIBPC.

Insertar Tabla 9: Verificación del modelo H-O, efectos marginales

Dado que las variables incluidas tienen un efecto significativo, se concluye que los individuos son concientes de la dotación relativa de factores de su país y el resto de la UE.

Los modelos estimados muestran que los individuos con baja calificación residentes en países donde este factor es escaso (BAJAEDU_ALTOPIBPC vale 1), muestran actitudes desfavorables. Se destaca que la disminución en la probabilidad es mayor en el caso de la inmigración que en el caso del libre comercio (10,7 pp y 6,7 pp, respectivamente).

Se verifica que en los países donde el capital es el factor escaso es más probable que los individuos apoyen el libre comercio y la inmigración y que este efecto es mayor cuanto mayor sea el nivel de educación del individuo. Los incrementos en la probabilidad de manifestar actitudes favorables hacia los inmigrantes son 7,9 pp y 8,2 pp mientras que los cambios en la probabilidad de apoyar el libre comercio son más altos: 18,3 pp y 30,7 pp.

Por lo tanto, se concluye que los individuos tienen en cuenta los efectos redistributivos de la globalización en sus dos procesos principales: inmigración y comercio internacional.

1.4. Influencia de las características del país

En la versión I, los modelos se estimaron con variables binarias según el país de residencia y en este caso la variable omitida fue ESPAÑA. En consecuencia, los resultados obtenidos se interpretan con respecto a este país. Además, más adelante se analiza el caso particular de este país dado que es uno de los principales destinos de los emigrantes de la región.

Analizando la distribución de las variables PRO_INM y PRO_LCOM por país (tabla 5), se observa que en ambas respuestas los máximos y mínimos, se encuentran en los mismos países. Suecia es el país de la muestra que registra las opiniones más favorables tanto hacia la inmigración (46,59%) como hacia el libre comercio (34,75%) mientras que las opiniones más desfavorables ocurren en Francia (12,5% y 11,85%, respectivamente).

Por otro lado, según los resultados mencionados y el promedio general para la muestra de la UE, se destaca que los individuos tienen preferencias más favorables hacia la inmigración que hacia el libre comercio (29,27% registra actitudes favorables hacia la inmigración y 23,28% manifiesta opiniones favorables hacia el libre comercio).

Considerando la sección tres de la tabla 7 se observa una gran heterogeneidad en las actitudes de los residentes en estos países de la UE.

Se destaca Francia, dado que es el único país que en ambos casos registra actitudes desfavorables. Como muestra la tabla 7, el impacto es mayor en el caso del apoyo al libre comercio (-12,8 pp y -7,5 pp en el caso de los inmigrantes).

Además, los residentes en Finlandia e Irlanda muestran actitudes contrarias a los españoles. Las actitudes hacia los inmigrantes son más favorables (la probabilidad se incrementa, en promedio, 3,8 pp y 18,1 pp, respectivamente) y menos favorables las preferencias hacia el libre comercio (la probabilidad se reduce 5,2 pp y 9,1 pp, respectivamente).²

Los residentes en Alemania, Dinamarca y Portugal, poseen actitudes más favorables hacia los inmigrantes que los españoles (los incrementos en la probabilidad alcanzan, en promedio, a 4,7 pp, 4,8 pp y 31,1 pp, respectivamente) y no se encuentran diferencias significativas en el caso de las preferencias por el libre comercio entre los residentes en estos países.³ Se destaca que el mayor incremento en la probabilidad de mostrar actitudes favorables hacia los inmigrantes ocurre en el caso de Portugal (aproximadamente, 31,1 pp).

Mientras que no se encontraron diferencias significativas en las actitudes hacia los inmigrantes entre los residentes en Austria, Gran Bretaña, Suecia y España, sucede lo contrario al analizar las preferencias por el libre comercio. En concreto, es más probable que los residentes en Austria y Suecia apoyen el libre comercio (en promedio 4,4 pp y 22,6 pp, respectivamente), mientras que ocurre lo contrario en el caso de los residentes en Gran Bretaña (en promedio, -6,7 pp).⁴

Al analizar la tercera sección de la tabla 8, se destaca que el PIBPC influye negativamente en las actitudes hacia los inmigrantes mientras que no es determinante de las preferencias por el libre comercio. Según los modelos estimados, cuanto más alto sea el PIBPC, más desfavorables serán las actitudes hacia los inmigrantes, el efecto marginal de cambios en esta variable es, en promedio, -0,471%.

Por otro lado, cuanto mayor sea el ratio importaciones-PIB, los individuos tienden a apoyar políticas restrictivas del comercio internacional (aproximadamente -0,152%), por lo cual, resulta que la demanda de estas políticas aumenta ante la presencia de productos extranjeros en el mercado doméstico. Sucede lo contrario en el caso de la inmigración (la probabilidad se incrementa, en promedio, 0,563%). Este resultado podría estar

² Con excepción del modelo 2.5 en el cual *FINLANDIA* es no significativa.

³ Con excepción de los modelos 1.4 y 1.5 en los cuales *ALEMANIA* es no significativa.

⁴ Con excepción de los modelos 2.2 y 2.4 en los cuales *AUSTRIA* es no significativa.

corroborando nuevamente la hipótesis de que los inmigrantes son percibidos como mano de obra complementaria en el mercado de trabajo.

Dado que en el conjunto de países considerado, el sector agrícola es un sector protegido y que tradicionalmente ha empleado mano de obra inmigrante (CEPAL, 2006), se incluye en los modelos la participación de este sector en el valor agregado. Los modelos estimados muestran que a medida que este ratio crece, las actitudes hacia los inmigrantes son más desfavorables (-0,156%), mientras que no es determinante de las preferencias por el libre comercio. En el primer caso, el resultado podría explicarse, como se mencionó, en el hecho de que una proporción alta de inmigrantes se emplea en este sector.

Por último, el tamaño del mercado (medido a través del número de habitantes) influye tanto en la determinación de las actitudes hacia los inmigrantes como en las preferencias por el libre comercio aunque en sentido contrario. Son las economías pequeñas y las medianas las que registran actitudes más favorables hacia los inmigrantes (22,4 pp y 6,2 pp, respectivamente). En el caso del libre comercio, son las economías de tamaño medio las que registran actitudes más favorables (12 pp) y no se encuentran diferencias significativas entre las economías pequeñas y grandes; lo cual puede explicarse en que todas las economías se han beneficiado del libre comercio aunque por razones distintas. Las economías pequeñas por el acceso a mayor variedad de bienes, las economías grandes por el incremento en las exportaciones y las economías de tamaño medio se encontrarían en alguna situación intermedia beneficiándose de ambos tipos de ganancias.

2. El caso de España

En América Latina (AL) una fracción importante de los emigrantes escogen como destino España. Además, este es el país de la UE que más inmigrantes ha acogido en la última década. Según los datos del Padrón Municipal de Habitantes de España, en enero del 2004 había 1,2 millones de personas nacionalizadas que habían nacido en algún país de AL.

CEPAL (2006) destaca la tendencia creciente del contingente de latinoamericanos que emigra hacia este país que en su conjunto, representa casi la mitad de las entradas de extranjeros desde el año 2000 (Domingo, 2004), lo cual ha determinado que España sea el

segundo destino de la emigración de América Latina y el Caribe (en primer lugar se encuentra Estados Unidos). Por otro lado, en España se observa un aumento del número de latinoamericanos “sin papeles”. Según Izquierdo (2004), hacia 1999, 4% del total de extranjeros no estaba documentado y en el año 2000 este ratio creció a 15%. El autor destaca que los extranjeros en situación irregular que más abundan son los nacidos en América Latina. Entre los cuales, según CEPAL (2006), en el 2001 el porcentaje de indocumentados alcanzaba a 32% y en el 2004, a alrededor de 51%.

Además, la emigración en América Latina y el Caribe se ha distinguido por el creciente número de mujeres que emigran; hay varias corrientes constituidas en gran parte por personas dedicadas al servicio doméstico, enfermeras y profesoras. “La composición de la migración por sexo guarda estrecha relación con el grado de complementariedad entre los mercados de trabajo de los países, la demanda laboral en el sector de servicios, los efectos de las redes y las modalidades de reunificación familiar”. Por otro lado, las condiciones del mercado laboral, de la investigación, la ciencia, la tecnología y la demanda de capacidades específicas actúan como factores que favorecen la emigración hacia Europa en general y hacia España en particular (CEPAL, 2006).

En este informe también se destaca que la inmigración latinoamericana en España ha sido tradicionalmente encabezada por mujeres y aunque en los últimos años se ha observado una tendencia hacia la masculinización, son el único colectivo de residentes extranjeros con predominio femenino. Este protagonismo tiene estrecha relación con la existencia de una demanda inédita de mano de obra inmigrante en nichos laborales tradicionalmente feminizados (servicio doméstico o cuidado de ancianos): más del 40% de las mujeres inmigrantes trabaja en el servicio doméstico, mientras que la mayoría de los hombres lo hace en la construcción, la industria y la agricultura.

Respecto a la opinión pública (tabla 5), los españoles tienden a estar más a favor del libre comercio (25,95%) que a favor de la inmigración (20,26%). Ordenando los diez países analizados de mayor a menor, España se ubica en octavo lugar en el caso de las actitudes hacia los inmigrantes y en quinto lugar, en el caso del libre comercio. Como se observa en la tabla 10, la probabilidad de que un español tenga actitudes favorables hacia los inmigrantes es aproximadamente 19,3%, sensiblemente menor a la encontrada para el

conjunto de países de la UE (26,5%) y 24,6% en el caso del libre comercio, mayor a la anterior y superior a la encontrada en el caso de la UE (21%).

Insertar Tabla 10: España, modelos estimados (cambios marginales)

2.1. Características individuales

Nuevamente se encontró que existe un conjunto de características individuales, tanto económicas como socio-demográficas, que modelan las actitudes analizadas.

En este caso se mantiene el sesgo según género: las mujeres tienen actitudes menos favorables. La probabilidad de tener actitudes favorables hacia los inmigrantes se reduce 6,6 pp y 13,1 pp en el segundo caso.

Con respecto a la edad, se encuentran los mismos impactos que en el caso de la UE; incide favorablemente en las actitudes hacia los inmigrantes (la probabilidad aumenta 0,2 pp) y no influye en las preferencias por el libre comercio.

Los resultados respecto al nivel educativo difieren de los encontrados para la UE. Se encuentra que la educación impacta en el mismo sentido en el caso de las preferencias por el libre comercio. Se destaca que el impacto marginal de los años de educación es 2,7 pp (mayor al encontrado para la UE) lo cual es evidencia a favor del modelo H-O, dado que España (y Portugal) son los países con PIBPC más bajo de la muestra y por lo tanto, menos intensivo en capital. El trabajo, y en particular, el trabajo calificado es el factor relativamente abundante que según el modelo H-O, se beneficia del libre comercio. En el caso de las actitudes hacia los inmigrantes, se encuentra que el impacto de la educación es significativo y negativo, la probabilidad se reduce 1,2 pp (en sentido contrario al encontrado para la UE), lo cual confirma que los españoles ven a los inmigrantes como competencia en el mercado laboral.

Con respecto al estado civil, se encontraron idénticos resultados entre los modelos estimados para la UE y para España (ser soltero y estar casado influye positivamente en las

actitudes hacia los inmigrantes mientras que no afectan a las preferencias por el libre comercio). El impacto de ser soltero es superior (12,3 pp) al de estar casado (8,2 pp).

Además, la escala de ingresos incide positivamente sólo en las actitudes hacia los inmigrantes (4,2 pp), mientras que en la UE lo hacía en ambos casos.

En la UE la religiosidad era relevante en la formación de ambos tipos de actitudes aunque en sentido contrario; sin embargo, en España resulta no significativa. Por otro lado, en el caso de España no se encuentran diferencias significativas entre los católicos y el resto de los grupos religiosos mientras que esto si ocurre en el caso de la UE.

El orgullo por el país resultó no significativo en ambos tipos de actitudes (como en el caso de la UE); y a diferencia de la UE, sentimientos nacionalistas tampoco son relevantes.

Por último, nuevamente estar desempleado no influye en estas actitudes y sucede lo mismo al considerar si el sector de empleo es privado. Se encuentra que los individuos que están auto-empleados (como en el caso de la UE), apoyan el libre comercio mientras que no influye en las actitudes hacia los inmigrantes como si lo hace en el caso de la UE.

En resumen, comparando a los españoles con el resto de la UE, se encuentra que existe un conjunto de variables cuyo impacto es el mismo (género, la edad, el estado civil, el auto-empleo o desempleo). Sin embargo, se destacan algunas singularidades: los españoles no muestran sentimientos nacionalistas significativos, la religión y/ o religiosidad no influye y el nivel de ingresos no determina las preferencias por el libre comercio. Por último, se destaca que el impacto de la educación es negativo en las actitudes hacia los inmigrantes y positivo hacia el libre comercio y como este efecto es mayor al que se encuentra en los modelos estimados para países de la UE lo cual es evidencia a favor del modelo H-O.

2.2. Modelo Ricardo-Viner y las preferencias hacia el libre comercio y la inmigración

El primer resultado destacable es el impacto negativo de estar empleado en un sector que produce un bien no transable en las actitudes hacia los inmigrantes (como en el caso de la

UE) lo cual podría implicar que los inmigrantes son percibidos como mano de obra que incrementa la competencia en el mercado de trabajo. Se destaca este resultado dado que España ha pasado de ser fuente de inmigrantes a ser país receptor. Por otro lado, esta característica no determina la formación de las preferencias por el libre comercio. Lo mismo ocurre al considerar si la VC es fuerte o la variación de la VC o DVC.

Este resultado rechaza la hipótesis del modelo R-V y puede explicarse por varios factores: a) la existencia de alta movilidad de factores en el mercado español, b) que los españoles consideren un horizonte temporal relativamente largo y c) la apertura de España al comercio internacional es relativamente reciente, por lo cual los individuos son concientes de las ventajas de la apertura comercial y la adhesión a la UE.

Los factores (a) y (b) implicarían que sus preferencias hacia el libre comercio se alinean con el modelo H-O. Si el individuo está empleado en un sector que produce un bien no transable (modelo 2), la probabilidad de que las actitudes hacia los inmigrantes sean favorables, se reduce 7,6 pp; este cambio es aproximadamente el triple del hallado en el caso del conjunto de países de la UE.

A diferencia de lo que ocurre en el caso de la UE, todas las restantes variables vinculadas a las características del sector de empleo con respecto al sector de externo resultan no significativas.

VI. Conclusiones

Las políticas de comercio internacional e inmigración surgen como la respuesta de los hacedores de política a las preferencias de los individuos (votantes). Este trabajo analiza cuáles son los factores que modelan estas preferencias en el caso de diez países de la UE y enfatizando particularmente en el caso español debido a que es uno de los principales destinos de los emigrantes, en particular de los latinoamericanos.

Se encuentra que son minoría las personas que apoyan el libre comercio (23,28%) o la inmigración (29,27%) y significativamente menor los que apoyan ambos hechos a la vez (9,38%). A diferencia de lo sugerido en trabajos previos (Mayda, 2007), se destaca que en promedio, los ciudadanos de la UE tienen actitudes más favorables hacia la inmigración que hacia el libre comercio y ocurre lo opuesto en el caso de España.

Respecto a la literatura existente, se corroboran los resultados de Denslow y Fullerton (1996), Mayda (2006), Mayda y Rodrik (2005) y O'Rourke y Sinnott (2006), entre otros. Las actitudes hacia los inmigrantes y el libre comercio no están determinadas únicamente por variables económicas sino que la incidencia de variables socio-demográficas es significativa. En este caso, las características que más influyen son el género, la educación, el nivel de ingresos, la religiosidad, el auto-empleo y los sentimientos nacionalistas.

Entre estas últimas se destaca la incidencia de la religiosidad dado que en ambos casos resulta significativa aunque, influye en sentido contrario. Mientras que la asistencia a servicios religiosos favorece las actitudes hacia los inmigrantes, sucede lo contrario hacia el libre comercio. Además, como es esperable, tanto el capital humano como la escala de ingresos impactan positivamente en la determinación de ambas actitudes. A medida que aumentan los años de educación o los ingresos, las actitudes se hacen más favorables.

Además, se agregan nuevos elementos al análisis. En lo que se refiere a la incidencia de las variables económicas en las preferencias por el libre comercio, se observa que las actitudes de los individuos se alinean con las predicciones de los modelos R-V y H-O.

Se encuentra que las actitudes se alinean al modelo R-V dado que aquellos individuos empleados en sectores con VC, VC fuerte o cuya VC se ha incrementado prefieren el libre comercio. Además, este resultado brinda evidencia contraria a la hipótesis de que las pérdidas potenciales inciden más que las posibles ganancias. Sin embargo, esta hipótesis se corrobora parcialmente en el caso extremo de aquellos individuos empleados en sectores con DVC fuerte los cuales tienden a oponerse al libre comercio. Vale destacar que los resultados mencionados no se verifican en el caso de España.

Con respecto a las actitudes hacia los inmigrantes, se encontró que el hecho de estar empleado en un sector no transable determina actitudes menos favorables; indicando que son percibidos como competencia en el mercado laboral tanto para la UE como para España. Este resultado está en armonía con los datos que demuestran que los inmigrantes suelen emplearse en el sector servicios (CEPAL, 2006) y brinda evidencia a favor del modelo R-V dado que podría indicar que el horizonte temporal relevante es el corto plazo en el cual los factores de producción son fijos. Por otro lado, se encontró que aquellos empleados en sectores con VC o DVC (fuerte o no), muestran actitudes más favorables al igual que los empleados en sectores que han empeorado su situación (disminución de VC o incremento de DVC) lo cual permite concluir que en los sectores que producen bienes transables, la mano de obra inmigrante es percibida como complementaria.

Analizando los efectos según país de residencia, se encuentra una gran heterogeneidad en ambas actitudes. Se destaca por un lado Francia, dado que es el único país cuyos habitantes registran, en ambos casos, actitudes más desfavorables que los españoles. Por otro lado, que los residentes en Finlandia e Irlanda muestran actitudes contrarias a los españoles, más favorables hacia los inmigrantes y menos favorables hacia el libre comercio.

No hay diferencias significativas en los factores que explican las actitudes hacia el libre comercio entre alemanes, daneses, portugueses y españoles aunque los tres primeros registran actitudes más favorables hacia los inmigrantes. Sucede lo contrario al comparar a los españoles con los austriacos y suecos, mientras que los últimos tienen actitudes más favorables hacia el libre comercio, no se encuentran diferencias significativas en el caso de las actitudes hacia los inmigrantes. Los residentes en Gran Bretaña muestran actitudes menos favorables hacia el libre comercio aunque no hay diferencias significativas en el

caso de las actitudes hacia los inmigrantes. Por último, se destaca que la probabilidad de que un español tenga actitudes favorables hacia los inmigrantes es 19,3%, sensiblemente menor a la encontrada para el conjunto de países de la UE (26,5%) y sucede lo inverso con respecto a la probabilidad de apoyar el libre comercio.

En la segunda versión de los modelos, se encuentra que el PIBPC y la participación del sector agropecuario en la generación de valor agregado influyen negativamente en las actitudes hacia los inmigrantes mientras que el ratio importaciones – PIB incide positivamente. En el caso de las preferencias por el libre comercio, se destaca que ratio importaciones – PIB influye negativamente. La presencia de productos extranjeros en el mercado doméstico aumenta la demanda de políticas restrictivas del comercio internacional y genera actitudes favorables hacia los inmigrantes.

Considerando el tamaño del mercado se encontró que cuánto más pequeña sea la economía, más favorables serán las actitudes hacia los inmigrantes mientras que las economías de tamaño medio son las que registran actitudes más favorables hacia el libre comercio. Este resultado se debe a que estas economías se benefician tanto por el acceso a mayor variedad de bienes como por el incremento en las exportaciones.

En el caso de España, si bien se encuentran algunos resultados similares a la muestra de la UE, existen diferencias relevantes. Los españoles tienen actitudes más favorables hacia el libre comercio que el conjunto de países de la UE y ocurre lo contrario en el caso de las actitudes hacia los inmigrantes. Este resultado es sorprendente dado su pasado como economía cerrada y origen de emigrantes. Este resultado sin embargo no es explicado por los sentimientos nacionalistas, la religión y/ o religiosidad dado que no influyen en estas actitudes. En cambio, los individuos reticentes hacia los inmigrantes parecen ser los más jóvenes, las mujeres, los más educados y con menos niveles de ingreso. En definitiva, podría tratarse de una parte de la población en situación laboral precaria como son la mayoría de los jóvenes españoles con o sin estudios y las mujeres.

En síntesis, las preferencias hacia la inmigración y el libre comercio no siguen exactamente las mismas pautas aunque se encuentra evidencia de que ambos procesos son percibidos como complementarios. En todo caso, los individuos de la UE entienden ligeramente mejor

los beneficios de la inmigración o son más sensibles a esta cuestión que a las ganancias por el libre comercio. Se destaca el rol de la educación y su carácter estratégico para que estas políticas encuentren apoyo en la población. Además, es importante considerar que las mujeres y aquellos con sentimientos nacionalistas muestran actitudes desfavorables tanto hacia la inmigración como al libre comercio. En cuanto a la inmigración se destaca la oposición de aquellos empleados en el sector servicios y en el caso del libre comercio, el efecto negativo de la religiosidad.

Por último, se destaca el rol de la educación en las actitudes pro-inmigrantes y pro-libre comercio. Además, la educación influye en los valores, generando mayores niveles de tolerancia. Por lo tanto, existe la posibilidad de que los gobiernos tengan un rol activo y vía la educación, campañas informativas y/ o de sensibilización influyan en estas actitudes. Sin embargo, cabe la posibilidad que el incremento en la emigración de población con niveles altos de educación cambie la opinión de los europeos más educados si llegasen a sentir esta mano de obra como una amenaza para sus puestos de trabajo tal como ocurre en el sector de los servicios.

Finalmente, la opinión de los ciudadanos hacia la inmigración podría estar influenciada por la proporción de inmigrantes en la población de su país ya que podrían darse efectos desbordamiento. Es decir, los nativos pueden percibir que el número creciente de inmigrantes implica que los costos que generan en términos de servicios públicos, supera a los beneficios de sus aportes a la seguridad social. El efecto depende fuertemente del sistema de redistribución por el que se opte y de la forma de legalizar la inmigración. Estas cuestiones podrían ser abordadas estudiando el efecto de la proporción de inmigrantes en el país y los efectos tanto de la calidad de las instituciones como de las políticas de redistribución del ingreso en estas actitudes.

Referencias bibliográficas

- Brenner, J. y Fertig, M. (2006) "Identifying the Determinants of Attitudes towards Immigrants: A Structural Cross-Country Analysis". IZA discussion paper 2306.
- CEPAL (2006) "Migración internacional, derechos humanos y desarrollo en América Latina y el Caribe. Síntesis y conclusiones".
- Chandler, C. y Tsai, Y. (2001) "Social factors influencing immigration attitudes: an analysis of data from the General Social Survey" en *The Social Science Journal*, n° 38: 177-188.
- Coppel, J., Dumont, J. y Visco, I. (2001) "Trends in immigration and economic consequences" OECD Economics Department, working paper 284.
- Daniels, J. y von der Ruhr, M. (2005) "God and the Global Economy: Religion and Attitudes toward Trade and Immigration in the United States" en *Socio Economic Review* n° 3: 467-489.
- Denslow, D. y Fullerton, T. (1996) "Consumer attitudes toward trade liberalization" en *Applied Economics Letters* n° 3: 179-182.
- Domingo, A. (2005) "Tras la retórica de la hispanidad: la migración latinoamericana en España entre la complementariedad y la exclusión" documento de trabajo 254 del Centro de Estudios Demográficos, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Doyle, O. y Fidrmuc, J. (2006) "Who favors enlargement?: Determinants of support for EU membership in the candidate countries referenda" en *European Journal of Political Economy* n° 22: 520-543.
- Dustmann, C. y Preston, I. (2006) "Is immigration good or bad for the economy? Analysis of attitudinal responses" en *Research in Labor Economics* n° 24: 3-34.
- Facchini, G. y Mayda, A. (2007) "Does the Welfare State Affect Individual Attitudes towards Immigrants?" Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies, working paper 233.
- Feenstra, R. y Hanson, G. (1997) "Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras" en *Journal of International Economics* n° 42: 371-393.
- Gawande, K. y Krishna, P. (2003) *Political Economy of U.S. Trade Policy: Empirical Approaches* en James Harrigan y E. Kwan Choi (Eds), *Handbook of International Economics*: 213-250.
- Girma, S. y Yu, Z. (2000) "The link between Immigration and Trade: Evidence from the UK" University of Nottingham, working paper 2000/23.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2003) "People's Opium? Religion and Economic Attitudes" en *Journal of Monetary Economics* n° 50 (1): 225-282.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004) "Cultural biases in economic exchange" National Bureau of Economic Research, working paper 11005.
- Hainmueller, J. y Hiscox, M. (2007) *Educated preferences: Explaining attitudes toward immigration in Europe* en Cambridge University Press, *International Organization* n° 61 (02): 399-442.
- Izquierdo, A. (2004) "Cambios en la inmigración a resultas de la política restrictiva del gobierno Español" Universidad de California, Center for Comparative Immigration Studies, working paper 109.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979) "Prospect theory: An analysis of decision making under uncertainty" en *Econometrica* n° 47: 263-291.
- Kessler, A. y Freeman, G. (2005) "Public Opinion in the EU on Immigration from Outside the Community" en *Journal of Common Market Studies* n° 43 (4): 825-850.

- Krieger, T. (2004) "Public Pensions and Immigration Policy when Voters are Differently Skilled" *Public Economics* 04-11006 EconWPA.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2002) *Economía Internacional: Teoría y Política del Comercio Internacional*, Madrid: Addison-Wesley Iberoamericana España S.A.
- Krugman, P. (1987) "Is Free Trade Passé?" en *Economic Perspectives* n° 1 (2): 131-144.
- Mayda, A. (2007) "Why Are People More Pro-Trade than Pro-Migration?" IZA, discussion paper 2855.
- Mayda, A. (2006) "Who is against immigration? A cross-country investigation of individual attitudes toward immigrants" en *Review of Economics and Statistics* n° 88, 510-530.
- Mayda, A. y Rodrik, D. (2005) "Why are some people (and countries) more protectionist than others?" en *European Economic Review* n° 49 (6): 1393-1430.
- Melgar, N., Rossi, M. y Smith, T. (2008) "Individual Attitudes Towards Others, Misanthropy Analysis in a Cross-Country Perspective" Departamento de Economía, documento de trabajo 12-08.
- Mitra, D., Thomakos, D. y Ulubaşoğlu, M. (2002) "Protection for sale in a developing country: democracy vs. dictatorship" en *The Review of Economics and Statistics* en 84 (3): 497-508.
- O'Rourke, K. y Sinnott, R. (2006) "The determinants of individual attitudes towards immigration" en *European Journal of Political Economy* n° 22: 838-861.
- Rauch, J. y Trindade, V. (2002) "Ethnic Chinese Networks in International Trade" en *The Review of Economics and Statistics*. MIT Press n° 84 (1): 116-130.
- Rodrik, D. (1997) *Has globalization gone too far?* Institute for International Economics, Washington DC, working paper 88132-2415.
- Sanz, I. y Martínez i Coma, F. (2008) "Skill and Support to Globalization in the EU" en *Journal of Economic Methodology* n° 15 (4): 271-275.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2004) "Economic insecurity and the globalization of production" en *American Journal of Political Science* n° 48 (4): 662-674.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-a) "What determines individual trade-policy preferences?" en *Journal of International Economics* n° 54 (2): 267-292.
- Scheve, K. y Slaughter, M. (2001-b) "Labor market competition and individual preferences over immigration policy" en *Review of Economics and Statistics* n° 83: 133-145.

Anexo I - Tablas

Tabla 1 - Distribución de las respuestas I

	“En su opinión, ¿el país debe limitar las importaciones de productos extranjeros para proteger la economía nacional?”				
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Alemania	10,12	26,59	30,94	24,08	8,27
Austria	11,67	31,56	23,24	25,34	8,19
Dinamarca	13,51	26,04	30,71	21,54	8,20
España	19,62	32,34	20,26	20,52	7,26
Finlandia	23,61	39,18	17,40	16,76	3,05
Francia	40,52	33,04	13,36	9,56	3,52
Gran Bretaña	33,06	31,98	15,33	13,57	6,06
Irlanda	25,37	32,53	21,30	18,02	2,78
Portugal	21,18	40,25	17,16	16,87	4,54
Suecia	16,08	40,97	6,29	29,74	6,92

Nota: Valores expresados en porcentajes.

Tabla 2 – Distribución de las respuestas II

	“Que tan de acuerdo está usted con la siguiente afirmación: en general, los inmigrantes son buenos para la economía”				
	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
Alemania	3,02	31,61	37,48	19,86	8,03
Austria	1,47	26,44	37,52	26,31	8,26
Dinamarca	5,05	24,77	33,64	25,10	11,44
España	3,52	18,63	31,28	35,80	10,77
Finlandia	2,91	24,03	40,02	29,70	3,34
Francia	2,57	14,00	34,57	29,83	19,03
Gran Bretaña	3,30	17,77	26,90	35,78	16,25
Irlanda	5,09	41,77	27,30	18,88	6,96
Portugal	11,14	39,66	23,06	17,51	8,63
Suecia	7,59	41,86	8,59	37,25	4,71

Nota: Valores expresados en porcentajes.

Tabla 3 - Distribución de las variables dependientes

	<i>PRO_INM</i>		<i>PRO_LCOM</i>	
Valor	En general, los inmigrantes son buenos para la economía		El país debe limitar las importaciones de productos extranjeros para proteger la economía nacional	
0 "no"	Ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo o muy en desacuerdo	70,73%	Muy de acuerdo, de acuerdo o ni de acuerdo ni en desacuerdo	76,72%
1 "sí"	Muy de acuerdo o de acuerdo	29,27%	En desacuerdo o muy en desacuerdo	23,28%
Total		100%		100%

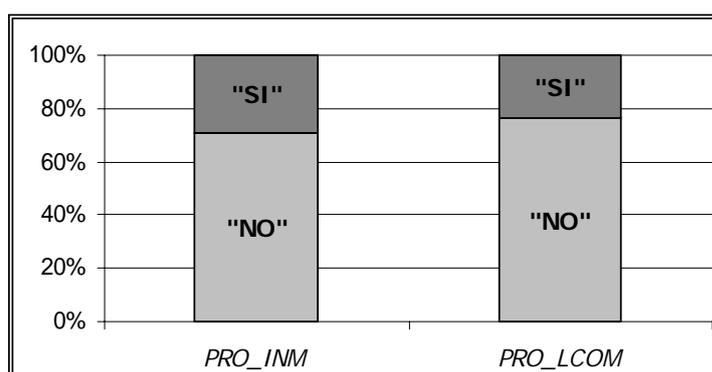


Tabla 4 – Cruce de las respuestas a ambas preguntas

		<i>PRO_TRADE</i>		
		0	1	Total
<i>PRO_INM</i>	0	56,83	13,90	70,73
	1	19,89	9,38	29,27
	Total	76,72	23,28	100

Nota: Valores expresados en porcentajes

Tabla 5 - Distribución de las variables dependientes por país

	<i>PRO_INM</i>				<i>PRO_LCOM</i>		
	0	1	TOTAL		0	1	TOTAL
Alemania	68,70	31,30	100		69,79	30,21	100
Austria	74,78	25,22	100		69,02	30,98	100
Dinamarca	72,52	27,48	100		72,29	27,71	100
España	79,74	20,26	100		74,05	25,95	100
Finlandia	75,95	24,05	100		80,86	19,14	100
Francia	87,50	12,50	100		88,15	11,85	100
Gran Bretaña	83,04	16,96	100		81,70	18,30	100
Irlanda	57,64	42,36	100		80,54	19,46	100
Portugal	54,21	45,79	100		80,50	19,50	100
Suecia	53,41	46,59	100		65,25	34,75	100
TOTAL	70,73	29,27	100		76,72	23,28	100

Nota: Valores expresados en porcentajes.

Tabla 6 – Descripción de variables independientes

Variable	Valores	Media	Fuente
EDUC_AÑOS	Años de educación	11,44	ISSP
RELIGIOSIDAD	1 si el individuo asiste a servicios religiosos al menos una vez a la semana	0,15	ISSP
CATÓLICO	1 si la religión es Católica	0,38	ISSP
ESCALA_I	Auto definición en una escala de ingresos de 1 a 10	4,98	ISSP
PATRIOTISMO	1 si se siente cercano o muy cercano a su país	0,88	ISSP
NACIONALISMO	1 si está muy de acuerdo o de acuerdo en que es mejor ser ciudadano de su país que de otro país	0,74	ISSP
DESEMPLEADO	1 si está desempleado	0,07	ISSP
EPRIV	1 si está empleado en el sector privado	0,36	ISSP
CTA_PR	1 si es cuenta-propista	0,10	ISSP
MUJER	1 si es mujer	0,55	ISSP
EDAD	Edad del individuo (años cumplidos)	46,43	ISSP
CASADO	1 si está casado	0,56	ISSP
SOLTERO	1 si es soltero	0,27	ISSP
NO_TRANS	1 si el sector de empleo produce un bien no transable	0,50	ISSP / CEPII
VC	1 si el sector de empleo tiene ventaja comparativa	0,08	ISSP / CEPII
DVC	1 si el sector de empleo tiene desventaja comparativa	0,07	ISSP / CEPII
VC_FUERTE	1 si el sector de empleo tiene VC fuerte	0,03	ISSP / CEPII
DVC_FUERTE	1 si el sector de empleo tiene DVC fuerte	0,02	ISSP / CEPII
VC_INC	1 si la VC del sector de empleo se ha incrementado en el período 1993-2002	0,06	ISSP / CEPII
VC_DISM	1 si la VC del sector de empleo ha disminuido en el período 1993-2002	0,02	ISSP / CEPII
DVC_INC	1 si la DVC del sector de empleo se ha incrementado en el período 1993-2002	0,03	ISSP / CEPII
DVC_DISM	1 si la DVC del sector de empleo ha disminuido en el período 1993-2002	0,04	ISSP / CEPII
PAÍS_i	1 si reside en el país i	-----	ISSP
PIBPC	Logaritmo del PBI per cápita (método Atlas, año 2002)	10,09	BM
IMP_PIB	Participación de las importaciones en el PIB	0,30	BMI
VA_AGR	Participación del sector agrícola en el valor agregado	0,02	BM
EC_PEQ	1 si el país es pequeño (menos de 6 millones de habitantes)	0,30	BMI
EC_MED	1 si el país es mediano (entre 6 y 20 millones de habitantes)	0,30	BM
BAJAEDU_BAJOPIBPC	1 si EDUC_AÑOS < a la media y PIBPC < a la media	0,10	ISSP / BM
BAJAEDU_ALTOPIBPC	1 si EDUC_AÑOS < a la media y PIBPC > a la media	0,32	ISSP / BMI
ALTAEDU_BAJOPIBPC	1 si EDUC_AÑOS > a la media y PIBPC < a la media	0,12	ISSP / BMI
ALTAEDU_ALTOPIBPC	1 si EDUC_AÑOS > a la media y PIBPC > a la media	0,45	ISSP / BM

Nota: ISSP, International Social Survey Progra,
CEPII, CHELEM

BM, Banco Mundial, World Development Indicators: <http://publications.worldbank.org/WDI>

Tabla 7 - Verificación del modelo R-V, cambios marginales (versión I)

	1 - PRO_INM					2 - PRO_LCOM				
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5
	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC
PROBABILIDAD	0.265	0.265	0.265	0.265	0.265	0.211	0.210	0.210	0.210	0.210
MUJER	-0.023**	-0.023**	-0.022**	-0.023**	-0.023**	-0.080***	-0.080***	-0.081***	-0.080***	-0.079***
	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
EDAD	0.002***	0.002***	0.002***	0.002***	0.002***	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	[0.001]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
EDUC_AÑOS	0.010***	0.010***	0.010***	0.010***	0.010***	0.018***	0.018***	0.018***	0.018***	0.018***
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]
CASADO	0.069***	0.068***	0.069***	0.069***	0.069***	0.013	0.013	0.013	0.012	0.013
	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]
SOLTERO	0.076***	0.076***	0.076***	0.077***	0.076***	0.010	0.009	0.010	0.008	0.011
	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
ESCALA_I	0.029***	0.030***	0.029***	0.029***	0.029***	0.014***	0.014***	0.014***	0.014***	0.014***
	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]
RELIGIOSIDAD	0.036**	0.035**	0.036**	0.034*	0.033*	-0.037**	-0.036**	-0.038**	-0.038**	-0.037**
	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]
CATÓLICO	-0.016	-0.017	-0.020	-0.020	-0.020	-0.017	-0.016	-0.017	-0.016	-0.018
	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]
DESEMPLEADO	-0.015	-0.016	-0.016	-0.014	-0.016	0.002	0.003	0.002	0.002	0.002
	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]
EPRIV	0.017	0.017	0.016	0.017	0.017	0.025**	0.024**	0.024**	0.024**	0.023**
	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
CTA_PR	0.071***	0.070***	0.069***	0.069***	0.069***	0.043**	0.044**	0.043**	0.044**	0.043**
	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]

PATRIOTISMO	-0.002	-0.003	-0.004	-0.003	-0.004	-0.008	-0.007	-0.007	-0.007	-0.008
	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]
NACIONALISMO	-0.023*	-0.023*	-0.023*	-0.021*	-0.022*	-0.108***	-0.107***	-0.107***	-0.106***	-0.107***
	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
NO_TRANS		-0.025**					0.018*			
		[0.011]					[0.010]			
VC			0.036*					0.037*		
			[0.020]					[0.020]		
DVC			0.064***					-0.014		
			[0.023]					[0.020]		
VC_FUERTE				0.142*					0.063*	
				[0.033]					[0.031]	
DVC_FUERTE				0.080***					-0.069**	
				[0.046]					[0.033]	
VC_DISM					0.090***					0.020
					[0.025]					[0.024]
DVC_DISM					0.056					-0.065
					[0.040]					[0.035]
VC_INC					-0.041					0.054**
					[0.027]					[0.028]
DVC_INC					0.071**					0.009
					[0.032]					[0.027]
ALEMANIA	0.048**	0.048**	0.045**	0.033	0.030	-0.024	-0.023	-0.024	-0.029	-0.012
	[0.024]	[0.024]	[0.024]	[0.024]	[0.024]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.020]
AUSTRIA	0.017	0.020	0.015	0.007	0.008	0.043*	0.041	0.043*	0.039	0.046*
	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.026]	[0.023]	[0.023]	[0.023]	[0.023]	[0.024]
DINAMARCA	0.050**	0.056**	0.050**	0.044**	0.041**	-0.005	-0.009	-0.002	0.000	0.001
	[0.023]	[0.023]	[0.023]	[0.023]	[0.023]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.020]

FINLANDIA	0.036*	0.039**	0.041**	0.036*	0.032	-0.053***	-0.054***	-0.054***	-0.053***	-0.048**
	[0.022]	[0.023]	[0.023]	[0.022]	[0.023]	[0.017]	[0.017]	[0.017]	[0.017]	[0.017]
FRANCIA	-0.073***	-0.074***	-0.070***	-0.076***	-0.080***	-0.130***	-0.128***	-0.130***	-0.130***	-0.123***
	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]
GRAN BRETAÑA	-0.007	-0.002	-0.001	-0.011	-0.022	-0.067***	-0.071***	-0.067***	-0.067***	-0.059**
	[0.027]	[0.027]	[0.027]	[0.027]	[0.026]	[0.020]	[0.020]	[0.020]	[0.020]	[0.021]
IRLANDA	0.186***	0.188***	0.181***	0.176***	0.173***	-0.093***	-0.094***	-0.089***	-0.089***	-0.088***
	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.031]	[0.018]	[0.018]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
PORTUGAL	0.318***	0.322***	0.315***	0.302***	0.301***	0.004	0.001	0.005	0.003	0.016
	[0.027]	[0.027]	[0.027]	[0.028]	[0.028]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.023]
SUECIA	-0.006	-0.016	-0.001	-0.011	-0.012	0.221***	0.234***	0.224***	0.220***	0.229***
	[0.038]	[0.038]	[0.039]	[0.038]	[0.039]	[0.044]	[0.044]	[0.044]	[0.043]	[0.044]
Observaciones	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563
Pseudo R cuadrado-	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10

NOTAS: * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%
errores estándar entre paréntesis

Tabla 8 - Verificación del modelo R-V, cambios marginales (versión II)

	1 - PRO_INM					2 - PRO_LCOM				
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5
	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC
PROBABILIDAD	0.265	0.265	0.265	0.265	0.265	0.214	0.213	0.213	0.213	0.213
MUJER	-0.022**	-0.022**	-0.022**	-0.023**	-0.022**	-0.077***	-0.077***	-0.078***	-0.078***	-0.077***
	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
EDAD	0.002***	0.002***	0.002***	0.002***	0.002***	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

EDUC_AÑOS	0.010***	0.010***	0.010***	0.011***	0.011***	0.018***	0.018***	0.018***	0.019***	0.018***
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.002]
CASADO	0.068***	0.067***	0.068***	0.068***	0.069***	0.009	0.009	0.009	0.008	0.008
	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]	[0.014]
SOLTERO	0.075***	0.075***	0.075***	0.075***	0.076***	0.015	0.015	0.016	0.013	0.016
	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
ESCALA_I	0.029***	0.029***	0.029***	0.029***	0.029***	0.019***	0.019***	0.019***	0.018***	0.019***
	[0.003]	[0.002]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]
RELIGIOSIDAD	0.035**	0.034*	0.035**	0.032*	0.032*	-0.048***	-0.047***	-0.049***	-0.050***	-0.048***
	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]
CATÓLICO	-0.019	-0.020	-0.023	-0.023	-0.023	-0.026*	-0.025*	-0.026*	-0.026*	-0.027**
	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.015]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]
DESEMPLEADO	-0.016	-0.017	-0.016	-0.015	-0.017	-0.007	-0.006	-0.007	-0.007	-0.006
	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.020]	[0.020]	[0.020]	[0.020]	[0.020]
EPRIV	0.016	0.017	0.016	0.017	0.017	0.031***	0.031***	0.031***	0.030***	0.030**
	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
CTA_PR	0.071***	0.069***	0.069***	0.069***	0.069***	0.050***	0.051***	0.050***	0.051***	0.050***
	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.021]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
PATRIOTISMO	-0.002	-0.004	-0.004	-0.004	-0.004	-0.001	0.000	-0.001	-0.001	-0.001
	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]	[0.016]
NACIONALISMO	-0.022*	-0.023*	-0.022*	-0.020*	-0.022*	-0.116***	-0.115***	-0.115***	-0.114***	-0.114***
	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.013]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.012]
NO_TRANS		-0.025**					0.017*			
		[0.011]					[0.010]			
VC			0.034*					0.039**		
			[0.020]					[0.020]		
DVC			0.064***					-0.007		
			[0.023]					[0.020]		

VC_FUERTE				0.140***					0.067**	
				[0.033]					[0.031]	
DVC_FUERTE				0.081*					-0.071*	
				[0.046]					[0.033]	
VC_DISM					0.090***					0.019
					[0.025]					[0.024]
DVC_DISM					0.056					-0.062
					[0.040]					[0.035]
VC_INC					-0.041					0.074***
					[0.027]					[0.029]
DVC_INC					0.071**					0.006
					[0.032]					[0.027]
PIBPC	-0.480***	-0.484***	-0.471***	-0.461***	-0.458***	0.032	0.037	0.032	0.033	0.018
	[0.034]	[0.034]	[0.034]	[0.034]	[0.035]	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.032]	[0.033]
IMP_PIB	0.585***	0.585***	0.546***	0.545***	0.553***	-0.151*	-0.153*	-0.139	-0.143	-0.152*
	[0.093]	[0.093]	[0.094]	[0.094]	[0.094]	[0.088]	[0.088]	[0.089]	[0.088]	[0.089]
VA_AGR	-0.162***	-0.166***	-0.157***	-0.149***	-0.144***	0.006	0.009	0.006	0.008	-0.007
	[0.018]	[0.018]	[0.018]	[0.019]	[0.019]	[0.017]	[0.017]	[0.017]	[0.018]	[0.018]
EC_PEQ	0.226***	0.233***	0.226***	0.220***	0.217***	0.020	0.015	0.020	0.022	0.027
	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.022]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.020]
EC_MED	0.062***	0.064***	0.064***	0.058***	0.061***	0.120***	0.119***	0.120***	0.118***	0.123***
	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]	[0.019]
Observaciones	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563	9.563
Pseudo R cuadrado	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08

NOTAS: * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%
errores estándar entre paréntesis

Tabla 9 - Verificación del modelo H-O, efectos marginales

	PRO_INM		PRO_LCOM	
PROBABILIDAD	0.282	0.283	0.221	0.222
MUJER	-0.047***	-0.049***	-0.069***	-0.069***
	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
EDAD	0.002***	0.002***	-0.001*	-0.001*
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
BAJAEDU_BAJOPIBPC		0.079*		0.183***
		[0.044]		[0.047]
BAJAEDU_ALTOPIBPC	-0.067***	-0.107***	-0.062***	-0.067***
	[0.012]	[0.011]	[0.011]	[0.010]
ALTAEDU_BAJOPIBPC	-0.001	0.082**	0.098***	0.307***
	[0.024]	[0.041]	[0.027]	[0.044]
CASADO	0.064***	0.062***	0.021	0.023*
	[0.015]	[0.015]	[0.013]	[0.013]
SOLTERO	0.071***	0.077***	0.010	0.017
	[0.020]	[0.019]	[0.017]	[0.017]
ESCALA_I	0.027***	0.024***	0.019***	0.022***
	[0.003]	[0.003]	[0.003]	[0.003]
RELIGIOSIDAD	0.028*	0.035**	-0.033**	-0.032**
	[0.015]	[0.015]	[0.014]	[0.014]
CATÓLICO	0.013	0.026**	-0.035***	-0.026**
	[0.013]	[0.013]	[0.012]	[0.012]
DESEMPLEADO	0.011	0.022	-0.012	-0.011
	[0.019]	[0.019]	[0.017]	[0.017]
EPRIV	0.000	-0.016	0.016	0.018*
	[0.011]	[0.011]	[0.011]	[0.010]
CTA_PR	0.063***	0.065***	0.027*	0.033**
	[0.019]	[0.019]	[0.017]	[0.017]
PATRIOTISMO	0.009	0.013	-0.012	-0.006
	[0.016]	[0.016]	[0.015]	[0.014]
NACIONALISMO	-0.018	-0.002	-0.119***	-0.123***
	[0.012]	[0.012]	[0.012]	[0.011]
ALEMANIA	0.105***		0.057**	
	[0.031]		[0.028]	
AUSTRIA	0.076**		0.123***	
	[0.034]		[0.034]	
DINAMARCA	0.097***		0.066**	
	[0.030]		[0.028]	
FINLANDIA	0.054**		0.025	
	[0.028]		[0.026]	
FRANCIA	-0.062**		-0.056**	
	[0.025]		[0.024]	
GRAN BRETAÑA	0.260		0.013	
	[0.035]		[0.029]	
IRLANDA	0.284***		-0.008	
	[0.026]		[0.028]	
PORTUGAL	0.289***		-0.012	
	[0.030]		[0.021]	

SUECIA	0.064***		0.183***	
	[0.015]		[0.030]	
PIBPC		-0.076		0.339***
		[0.049]		[0.045]
IMP_PIB		0.690***		-0.037
		[0.094]		[0.089]
VA_AGR		-0.138***		-0.052***
		[0.021]		[0.019]
EC_PEQ		0.128***		0.010
		[0.020]		[0.018]
EC_MED		0.161***		0.121***
		[0.017]		[0.016]
Observaciones	11.239	11.239	11.239	11.239
Pseudo R cuadrado	0,08	0,07	0,07	0,07

NOTAS: * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%
errores estándar entre paréntesis

Tabla 10 - España, modelos estimados (cambios marginales)

	1 - PRO_INM					2 - PRO_LCOM				
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5
	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC	General	No transable	VC o DVC	VC fuerte o DVC fuerte	Variación en la VC o DVC
PROBABILIDAD	0.193	0.192	0.193	0.193	0.192	0.246	0.246	0.246	0.246	0.246
MUJER	-0.066**	-0.060**	-0.066**	-0.066**	-0.069**	-0.133***	-0.132***	-0.129***	-0.131***	-0.130***
	[0.028]	[0.028]	[0.028]	[0.028]	[0.028]	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.031]	[0.031]
EDAD	0.002*	0.002*	0.002*	0.002*	0.002*	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]	[0.001]
EDUC_AÑOS	-0.012**	-0.012**	-0.012**	-0.012**	-0.012**	0.027***	0.027***	0.028***	0.027***	0.028***
	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]	[0.006]
CASADO	0.084**	0.074*	0.086**	0.084**	0.082**	0.034	0.033	0.031	0.033	0.029
	[0.037]	[0.038]	[0.037]	[0.037]	[0.037]	[0.043]	[0.043]	[0.043]	[0.043]	[0.043]
SOLTERO	0.127**	0.110*	0.127**	0.127**	0.126**	0.034	0.033	0.034	0.033	0.030
	[0.065]	[0.064]	[0.065]	[0.065]	[0.065]	[0.061]	[0.061]	[0.061]	[0.061]	[0.061]
ESCALA_I	0.043***	0.039***	0.044***	0.043***	0.043***	0.009	0.009	0.008	0.009	0.008
	[0.009]	[0.009]	[0.009]	[0.009]	[0.009]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]	[0.010]
RELIGIOSIDAD	0.019	0.022	0.021	0.020	0.009	-0.031	-0.031	-0.030	-0.029	-0.032
	[0.042]	[0.042]	[0.042]	[0.042]	[0.041]	[0.049]	[0.049]	[0.049]	[0.049]	[0.050]
CATOLICO	0.009	-0.012	0.008	0.009	0.008	-0.032	-0.035	-0.033	-0.033	-0.035
	[0.030]	[0.031]	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.034]	[0.034]	[0.032]	[0.032]	[0.032]
DESEMPLEADO	-0.053	-0.055	-0.055	-0.054	-0.051	0.038	0.038	0.038	0.036	0.036
	[0.048]	[0.048]	[0.048]	[0.048]	[0.048]	[0.060]	[0.060]	[0.061]	[0.061]	[0.060]
EPRIV	-0.020	-0.005	-0.018	-0.020	-0.019	0.016	0.018	0.013	0.017	0.015
	[0.031]	[0.032]	[0.031]	[0.031]	[0.031]	[0.034]	[0.035]	[0.034]	[0.034]	[0.034]
CTA_PR	-0.014	-0.002	-0.014	-0.014	-0.012	0.095*	0.097*	0.094*	0.095*	0.095*
	[0.047]	[0.048]	[0.047]	[0.047]	[0.047]	[0.057]	[0.058]	[0.057]	[0.057]	[0.057]

PATRIOTISMO	-0.044	-0.054	-0.042	-0.044	-0.046	0.001	0.000	0.000	0.001	-0.001
	[0.068]	[0.070]	[0.068]	[0.068]	[0.069]	[0.063]	[0.063]	[0.063]	[0.063]	[0.064]
NACIONALISMO	0.030	0.028	0.032	0.030	0.029	-0.048	-0.048	-0.049	-0.047	-0.048
	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.030]	[0.034]	[0.034]	[0.034]	[0.034]	[0.034]
NO_TRANS		-0.076**					-0.009			
		[0.030]					[0.033]			
VC			-0.056					0.073		
			[0.039]					[0.052]		
DVC			-0.004					0.035		
			[0.047]					[0.057]		
VC_FUERTE				0.003					0.027	
				[0.048]					[0.056]	
VC_DISM					0.062					0.114
					[0.074]					[0.089]
VC_INC					-0.059					0.043
					[0.034]					[0.043]
Observaciones	921	921	921	921	921	921	921	921	921	921
Pseudo R cuadrado	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07

NOTAS: * significativa al 10%; ** significativa al 5%; *** significativa al 1%
errores estándar entre paréntesis

Anexo II - Generación de las variables vinculadas a las características del sector de empleo con respecto al sector externo

Con el objetivo de testear las predicciones de los modelos H-O y R-V, se generaron variables que contemplan la característica del sector de empleo con respecto al sector externo. El conjunto de micro-datos de ISSP incluye información correspondiente a la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, CIUO-88 (*International Standard Classification of Occupations, ISCO-88*), estos datos se reclasificaron según correspondieran a alguno de los tres sectores productivos: agrícola, industria o servicios. Si bien casi la totalidad de las observaciones fueron clasificadas, algunas se perdieron dado que no se contaba con información suficiente como para realizar la correspondencia.

De esta manera se generó la variable **NO_TRANS** que vale 1 si el individuo está empleado en el sector servicios y 0 en otro caso. En el caso de los sectores transables (agrícola e industrial) se generaron variables que describen las características del sector de empleo con respecto al sector externo. Para ello se utilizó la base de datos, disponible públicamente: CHELEM (*Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale*), generada por el *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*, CEPPI para el período 1967-2002. En primer lugar, los individuos empleados en estos sectores agrícola e industrial fueron reclasificados según si su sector cuenta con ventaja o desventaja comparativa: **VC** y **DVC**, respectivamente que toman los siguientes valores:

- **VC** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es positiva y 0 en otro caso.
- **DVC** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es negativo y 0 en otro caso.

Además, se consideró si esta ventaja o desventaja comparativa es fuerte. Para ello se generaron las variables **VC_FUERTE** y **DVC_FUERTE** con la siguiente distribución:

- **VC_FUERTE** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es positiva y superior al percentil 75 y 0 en otro caso.
- **DVC_FUERTE** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es negativo y menor al percentil 75 y 0 en otro caso.

Por último, se incluyeron variables que reflejan las variaciones en la VC o DVC:

- **VC_DISM** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es positiva y menor a la media del índice de VC en el período 1967-2002 y 0 en otro caso.
- **VC_INC** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es positiva y mayor a la media del índice de VC en el período 1967-2002 y 0 en otro caso.
- **DVC_DISM** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es negativa y mayor a la media del índice de VC en el período 1967-2002 y 0 en otro caso.
- **DVC_INC** = 1 si la media del índice de VC en los últimos diez años es negativa y menor a la media del índice de VC en el período 1967-2002 y 0 en otro caso.