FUNDACIÓ CIDOB
www.cidob.org

Afers Internacionals, núm. 42, pp. 59-77

La regulación de la inmigración ilegal en Estados Unidos:

¿Qué podemos aprender de ella?

*Montserrat Viladrich Grau

En los últimos treinta años la posición de España respecto al fenómeno migratorio ha variado radicalmente. Ha pasado de ser un país con saldos migratorios negativos a atraer mano de obra extranjera. Esta nueva tendencia, que se ha consolidado durante los últimos diez años, lejos de remitir, presenta indicios de expansión. Varios fenómenos de carácter global contribuyen a ello. En primer lugar, las tasas de crecimiento de la población en los países en vías de desarrollo (PVD) son superiores a las tasas de crecimiento de la ocupación en dichos países. En segundo lugar, los diferenciales de renta entre países ricos y pobres se están incrementando. Asimismo, el gran desarrollo de las telecomunicaciones hace accesible el conocimiento del nivel de vida occidental a los habitantes del llamado Tercer Mundo. Por último, el abaratamiento de los costes de transporte ha disminuido el coste de las migraciones internacionales.

La situación, aunque nueva para España, ya ha sido experimentada por otros países, en especial por los Estados Unidos, tradicional polo de atracción de movimientos migratorios. El objetivo de este artículo es presentar y analizar las estrategias generales seguidas por la agencia de inmigración norteamericana (Immigration and Naturalization Service, INS) con el propósito de aportar elementos de reflexión a los sectores de la opinión pública de nuestro país afectados por esta problemática.

El pilar básico del marco legal vigente de la política migratoria norteamericana es la *Immigration Reform and Control Act* (IRCA), aprobada el 6 de noviembre de 1986

*Profesora titular, Universidad Pública de Navarra

por el presidente Reagan, y cuyo objetivo era, y es, reducir el volumen de inmigrantes ilegales en los Estados Unidos. A continuación, presentamos la evolución histórica de la legislación norteamericana existente y explicamos cómo esta evolución ha llevado a la implementación de la IRCA. En segundo lugar, evaluamos las diversas estrategias seguidas por la agencia de inmigración norteamericana y los criterios de asignación de fondos entre estas diversas alternativas; en particular, mostramos que en los últimos años la agencia ha dado primacía a las políticas de frontera[1]. A continuación, demostramos que las políticas de control de frontera son menos efectivas que las de interior. Concluimos argumentando que el uso excesivo de políticas de frontera por parte del INS parece responder más al objetivo de obtener grandes presupuestos, que al de minimizar el número de inmigrantes ilegales en el país. Una vez analizada la experiencia estadounidense terminamos sugiriendo las medidas de política migratoria que a nuestro juicio maximizarían el bienestar social de un país receptor como España.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS LEYES DE INMIGRACIÓN NORTEAMERICANAS

Estados Unidos es (junto con Australia y Canadá) uno de los países donde el fenómeno migratorio constituye un elemento primordial de su historia (por ejemplo, actualmente, la población de origen autóctono apenas representa el dos por ciento de la población total). En la evolución de la política migratoria norteamericana se distinguen varias fases. A finales del siglo XIX y principios del XX se produce una gran ola migratoria. Se calcula que entre 1881 y 1924 unos 25,8 millones de personas entraron en el país[2]. Esta ola migratoria encuentra respuesta en los años veinte con la implantación de la regulación de la inmigración a través de un sistema de cuotas, que limitaba el número máximo de visados que se podían conceder a los emigrantes de un determinado origen étnico o nacional. Este sistema, que se perpetúa hasta 1965, tenía como objetivo mantener sin grandes variaciones la composición por origen nacional de los habitantes de los Estados Unidos. Así, durante estos años, el 60% del total de visados disponibles fueron asignados a emigrantes de dos países europeos: Alemania y el Reino Unido.

En 1965 se revisa la ley y se aprueban un conjunto de reformas. El factor clave de admisión deja de ser el origen étnico o nacional y pasa a serlo la existencia de lazos familiares. Se da prioridad a los inmigrantes con familiares en los Estados Unidos. Este cambio en la legislación, juntamente con la mejora de las condiciones de vida en los países europeos (la economía europea se hallaba en pleno crecimiento después de la

Segunda Guerra Mundial) facilitan un cambio en la composición étnica de la inmigración norteamericana. Hasta 1960, más del 50% de los inmigrantes eran de origen europeo; entre 1981 y 1990 esta proporción representa apenas el 10% del total[3].

La variación en la composición étnica del contingente de inmigrantes coincide con el resurgimiento del consevadurismo más radical y la expansión, en la opinión pública, de la idea de que los inmigrantes, lejos de contribuir positivamente a la riqueza del país, representan una carga para el Estado. La presión de la opinión pública fue uno de los acicates políticos que llevó a la aprobación de la IRCA en 1986, con el objetivo doble de reducir el número de inmigrantes ilegales residentes en los Estados Unidos y dificultar la entrada de *nuevos* inmigrantes ilegales.

La IRCA (1986) recoge los elementos más significativos de la vigente legislación norteamericana sobre inmigración. La ley incluía tres puntos fundamentales: i) la aplicación de sanciones contra las empresas que empleaban trabajadores indocumentados; ii) la dotación de recursos para la policía de fronteras; y iii) la concesión de amnistía y carta de residencia para los inmigrantes ilegales que hubiesen llegado a los Estados Unidos antes de 1982.

La medida más novedosa era la primera. Con la aprobación de la IRCA se terminaba con el llamado "Texas Proviso" que eximía a los empresarios de toda responsabilidad legal en el empleo de trabajadores ilegales. La IRCA penalizaba claramente, por primera vez, la contratación a sabiendas de mano de obra ilegal o indocumentada, es decir, de trabajadores que no podían presentar una autorización legal de trabajo en los Estados Unidos.

La IRCA fue firmada por el presidente Reagan el 6 de noviembre de 1986, pero no entró en vigor hasta el 1 de junio de 1988. El tiempo comprendido entre estas dos fechas fue considerado como un período de gracia, durante el cual se eximió a los empresarios de posibles penalizaciones. Entre junio de 1988 y 1989 los empresarios a quienes se detectaba que violaban la ley recibían un aviso pero no eran multados. Fue a partir de 1989 cuando la IRCA entró plenamente en vigor.

La imposición de sanciones a las empresas reconocía implícitamente que era necesario reducir las posibilidades de empleo de los trabajadores indocumentados si se quería limitar efectivamente la entrada de inmigrantes ilegales en los Estados Unidos. Así se admitía que las leyes de inmigración de los países desarrollados debían tener en cuenta los motivos que incitaban e incitan a emigrar. La mejora en las condiciones de vida era (y sigue siendo) la motivación que hacía de la emigración una actividad atractiva para los habitantes de los países subdesarrollados. Así, los incentivos a la inmigración se podían reducir o bien dificultando la entrada a los trabajadores ilegales o bien haciendo imposible una mejora en sus condiciones de vida. El primer tipo de estrategia correspondía a las políticas de frontera, el segundo tipo a las estrategias de interior. Las provisiones de la IRCA que hacían referencia al incremento de efectivos policiales en la frontera iban directamente orientadas a incrementar la dificultad de cruzarla ilegalmente. Pero las provisiones más innovadoras eran las que afectaban a las políticas de interior.

La IRCA, que convertía en ilegal el empleo por parte de las empresas de trabajadores inmigrantes indocumentados, hacía extensiva esta prohibición a todas las empresas, independientemente del número de trabajadores empleados. La penalización asociada con la contratación de un trabajador ilegal variaba entre los 250 y los 2.000 dólares por trabajador ilegal. Además, las empresas que violaban la ley en repetidas ocasiones podían ser penalizadas con multas de carácter administrativo de hasta 10.000 dólares por trabajador, o con multas de carácter criminal de cuantías máxima de 3.000 dólares y 6 meses de prisión (Hoefer, 1991).

Cabe señalar que, debido a las presiones ejercidas sobre la administración por los empresarios agrícolas, se exceptuó de esta legislación a los trabajadores del sector primario. Para ello se creó el *Special Agricultural Workers Program* (SAW) que permitió a los trabajadores que habían realizado trabajos agrícolas como mínimo durante 90 días en los 12 meses previos a mayo de 1986 ser titulares de permisos de residencia a partir del 11 de junio de 1987.

La tendencia estadounidense a convertir en ilegal la contratación de residentes ilegales no ha sido un hecho aislado. Francia en 1991 intensificó las medidas punitivas en este sentido[4]. Igualmente en los Países Bajos, desde 1991, los empresarios que contraten trabajadores ilegales son responsables de los gastos de expulsión de los mismos. También, en dicho país, se han incrementado los recursos destinados a su detección.

Finalmente, aunque una de las consecuencias de la IRCA ha sido la disminución del número de inmigrantes ilegales en los Estados Unidos, cabe señalar que ésta debe atribuirse a las medidas de amnistía que afectaron a unos tres millones de inmigrantes ilegales, pero no a las medidas migratorias antes comentadas. Como veremos a continuación, la efectividad de estas medidas ha sido menor que la esperada por lo limitado de su implementación. Pero antes nos preguntaremos si existe evidencia empírica que justifique la regulación de medidas migratorias. Es decir, nos preguntaremos si es cierta la percepción de que los flujos migratorios tienen consecuencias negativas para los trabajadores de los países receptores y, en particular, si estos flujos tienden a afectar negativamente los niveles salariales y las tasas de empleo de los trabajadores autóctonos.

CONTRIBUCIONES DE LOS INMIGRANTES ILEGALES EN LOS PAÍSES RECEPTORES

Uno de los puntos más controvertidos del fenómeno de la inmigración es la falta de consenso sobre el signo de las contribuciones de los inmigrantes ilegales al país receptor. La razón de esta falta de acuerdo es doble: no sólo los efectos que el fenómeno

migratorio tiene sobre la economía del país receptor son difíciles de cuantificar, sino que además existe desacuerdo sobre qué efectos deben ser incluidos en el balance.

Hemos incluido en nuestro análisis los tres efectos que hemos considerado como más importantes. En primer lugar, el nivel educativo de los inmigrantes ilegales y su adecuación a las demandas del mercado laboral del país receptor. En segundo lugar, los efectos que la llegada de estos inmigrantes tiene sobre las tasas de empleo, nivel salarial, y el poder adquisitivo de los trabajadores autóctonos de los países de destino. Por último, consideramos el signo de la contribución neta de los inmigrantes ilegales al *bienestar* del país receptor.

Las características socioculturales de los emigrantes ilegales que se establecen en un país dependen de los rasgos, tanto de la oferta como de la demanda, de los contingentes migratorios. Las características socioculturales y económicas de la población del país de origen señalan las características de la oferta de emigración. La demanda vendrá determinada por el tipo de población deseado en el país de destino, que puede ser controlado a través de la asignación de visados.

La experiencia norteamericana nos enseña que el flujo de inmigrantes ilegales no es una muestra representativa de la población del país de origen. Los primeros argumentos en este sentido fueron presentados por Chiswick en su trabajo "The effect of americanization on the earnings of foreign-born men" (1978). En este artículo Chiswick argumentaba que las personas que tienden a emigran provienen de los grupos más motivados del país de origen y que tienden a trabajar más y más duramente que los trabajadores del país receptor. Así, bajo este argumento, los países desarrollados atraerían una muestra de la población con una motivación por el trabajo y espíritu de iniciativa superior a la media del país receptor.

Así mismo, Todaro y Maruszko (1987), Gregory (1989) y Dávila (1994) reconocen en sus trabajos que las características socioculturales y económicas de los inmigrantes dependen además de las posibilidades laborales en el país de origen y en el de destino. La probabilidad de emigrar incrementa con la diferencia entre los beneficios netos esperados de la inmigración (netos de los costes de emigrar) y los beneficios esperados de la permanencia en el país de origen. Cuanto más elevados sean los primeros más probable es que se tome la decisión de emigrar. Por tanto, el volumen de los flujos migratorios se ve afectado por las diferencias en el nivel de ganancias o rentas medias entre el país de origen y el de destino así como por la cuantía de los costes migratorios.

Aunque esta diferencia en el nivel de renta medio afecta al volumen del flujo migratorio, no determina, sin embargo, las características sociológicas de los inmigrantes, ni su perfil de procedencia con respecto a la distribución de la renta en el país de origen. Es decir, la diferencia en las medias de la distribución de la renta no permite saber si los inmigrantes poseen rentas o niveles de educación por encima o por debajo de los medios en los países de origen. ¿Cuál es el nivel de renta, perfil social, educativo y labo-

ral de las personas que emigran a los países más desarrollados? Los trabajos pioneros de Roy (1951) y posteriormente de Sattinger (1993) indican que la población inmigrante por razones económicas tenderá a presentar un nivel de preparación por encima de la media, tanto del país de origen como del país de destino, cuando el flujo migratorio se dé entre países donde la distribución de la renta del país receptor presenta una mayor variación. Esto es, en casos donde los trabajadores cualificados pueden alcanzar un nivel salarial más elevado que en su país de origen. Esta es una de las justificaciones empleadas para explicar el flujo de emigración altamente cualificada hacia los Estados Unidos. La dispersión salarial en este país es una de las más elevadas entre los países desarrollados y, por tanto, los inmigrantes altamente cualificados pueden alcanzar, en general, niveles salariales más elevados que en su país de origen.

Contrariamente, la población inmigrante tenderá a presentar un sesgo negativo, es decir, el contingente de inmigrantes estará constituido mayoritariamente por personas con un nivel sociocultural y de formación laboral por debajo de la media del país de origen, cuando la distribución de la renta del país receptor presenta una menor variedad que la del país de origen. Por tanto, países con distribución de la renta más igualitaria atraerían contingentes migratorios menos cualificados. Aunque entre los países desarrollados existe gran disparidad en la variedad de la distribución de la renta, ésta acostumbra, en general y particularmente en Europa, a ser menor que dicha variedad en los países del tercer mundo. Así, y aplicando estas teorías, los países europeos atraerían inmigrantes poco cualificados pero con un nivel de iniciativa y motivación superior a la media tanto del país de origen como de destino.

El segundo punto, los efectos que la llegada de inmigrantes ilegales puede tener sobre las tasas de empleo y niveles salariales de los trabajadores autóctonos, reviste especial interés en España, ya que padecemos las tasas de desempleo más elevadas de la Unión Europea. Uno de los métodos más frecuentemente empleados para analizar esta cuestión se basa en el modelo de Altonji y Card de 1991. Estos autores muestran que, bajos ciertos supuestos, la composición del contingente migratorio determinará el efecto que el mismo tendrá en el nivel salarial de la población autóctona. Los supuestos clásicos en los que se fundamenta su modelo son tres: 1) los mercados laboral y del *output* del país receptor son competitivos y cerrados; 2) existen dos tipos de *input* trabajo, cualificado y sin cualificar; y 3) la función de producción es lineal y homogénea. Las conclusiones apuntan que los efectos sobre el poder adquisitivo de la población autóctona no serán homogéneos para todos los trabajadores sino que dependerán de la composición de las olas migratorias, en particular de la ratio trabajadores sin cualificar/trabajadores cualificados. Si esta ratio es más elevada entre los inmigrantes que entre los trabajadores autóctonos, un aumento en el flujo migratorio incrementará el salario de los trabajadores cualificados autóctonos pero disminuirá el de los no cualificados.

Los estudios empíricos, sin embargo, muestran que existe muy poca relación entre la presencia de inmigrantes ilegales y las tasas de ocupación y los salarios de los trabajadores autóctonos. Grossman (1982), Lalonde y Topel (1990) y Borjas (1990) comparan los salarios medios en ciudades norteamericanas con un alto flujo inmigratorio con los salarios medios de otras ciudades del mismo país con escaso flujo migratorio. Los resultados no son concluyentes, es decir, no existe evidencia empírica que demuestre la existencia de un claro efecto negativo entre el volumen migratorio y el nivel salarial de los trabajadores autóctonos en las ciudades estudiadas. Por tanto, y al menos en el caso de la economía norteamericana, no existe evidencia de que los flujos de inmigración influyan de manera significativamente negativa en las tasas de empleo y salariales de la población autóctona.

Las conclusiones alcanzadas por estos estudios empíricos, sin embargo, deben ser interpretadas con cautela, pues los datos utilizados no son totalmente adecuados, aunque sí los mejores disponibles. La relevancia de las conclusiones alcanzadas se ve mermada porque las ciudades norteamericanas no pueden ser consideradas como mercados laborales cerrados. La población autóctona en ciudades con alta presión inmigratoria puede responder a la misma trasladándose a otras zonas donde dicha presión sea menor. Bajo estas circunstancias, el salario medio de una ciudad receptora de grandes flujos migratorios no tendría por qué verse afectado a la baja por los mismos. El efecto migratorio no se plasmaría a nivel salarial, aunque sí podría afectar a la composición de la mano de obra.

Los trabajos de Altonji y Card (1991), Borjas (1990), y Simons, Moore y Sullivan (1993) estudian si existe una correlación negativa entre el volumen del flujo inmigratorio y la proporción de mano de obra autóctona en la fuerza de trabajo de las zonas receptoras de este flujo. Pero tampoco en este caso las conclusiones son significativas. Estos estudios no permiten concluir que exista una influencia negativa de los flujos inmigratorios en las tasas de empleo de los trabajadores autóctonos.

Borjas, Freeman y Katz (1992) presentan otra aproximación al problema. Estos autores muestran que los salarios de los trabajadores no cualificados disminuyeron en los Estados Unidos entre 1980 y 1989. En una de las conclusiones de su estudio indican que parte de esta disminución puede ser atribuida a la entrada de trabajadores ilegales. Cabe señalar, sin embargo, que los datos utilizados por estos autores no permiten distinguir si la disminución salarial se ha producido para todos los trabajadores no cualificados, tanto autóctonos como ilegales; o bien si esta disminución en el salario real medio sólo ha afectado a los salarios percibidos por los trabajadores ilegales no cualificados.

Dávila, Pagán y Viladrich (1998b) miden el impacto de la llegada de inmigrantes ilegales de origen hispano en las tasas salariales y de empleo de los trabajadores autóctonos o legales también de origen hispano. Concluyen que aunque existe evidencia

de que los salarios de estos trabajadores han podido verse afectados negativamente por los flujos migratorios, esta presión negativa ha podido contrarrestarse por incrementos en el nivel de productividad. Una posible explicación de este fenómeno es que los trabajadores legales de origen hispano han sido capaces de contrarrestar esas influencias con incrementos en el nivel de esfuerzo. Por tanto, una vez analizadas las implicaciones de estos trabajos podemos concluir que la evidencia con respecto al segundo punto no es concluyente. Durante los años ochenta los trabajadores no cualificados en los Estados Unidos perdieron poder adquisitivo, pero esta pérdida no se puede atribuir inequívocamente al incremento de inmigración ilegal experimentado en dicho país.

El tercer punto controvertido es el signo de la contribución al *bienestar* del país receptor por parte de la población inmigrante. La cuestión crucial consiste en averiguar si los inmigrantes obtienen del estado del bienestar más de lo que contribuyen a su sostenimiento. Se trata de una cuestión de muy difícil respuesta, pues como cualquier ejercicio de contabilidad su solución depende de las partidas que se incluyan en el lado de los beneficios y en el de los costes. Así, las conclusiones con respecto a este tercer punto tampoco tienen un carácter unívoco. Blau (1976) y Jensen (1988) concluyen que las familias inmigrantes tienen la misma tendencia a participar en los programas de asistencia pública del Gobierno norteamericano que las familias autóctonas. Borjas y Trejo (1991) muestran, sin embargo, que tanto la participación de los inmigrantes ilegales en los programas de asistencia pública, como los costes por inmigrante en dichos programas han aumentado en los últimos años y parecen aumentar con la duración de la estancia de esos inmigrantes en los Estados Unidos. Estos autores concluyen que los inmigrantes están recibiendo del Estado un volumen de beneficios más elevado de lo que les correspondería si tuviéramos en cuenta su participación en la financiación del Estado a través del pago de impuestos. Aunque cabe señalar que estos estudios, como sus propios autores reconocen, no incluyen la cuantía de las contribuciones a la seguridad social que los inmigrantes realizan durante su vida laboral. Los beneficios de estas contribuciones generalmente no son percibidos por los inmigrantes (tanto legales como ilegales) porque una gran proporción de ellos se jubila en su país de origen. Si estas contribuciones se tuvieran en cuenta, el signo de la contribución neta sería positivo.

Concluyendo, no existen pruebas definitivas de que la inmigración ilegal sea un fenómeno eminentemente negativo para el país receptor. Por tanto, podríamos afirmar que, si bien este fenómeno debe ser controlado, no existen razones económicas que justifiquen su total eliminación. Ahora abordaremos pues esta cuestión ¿Cómo ha controlado la agencia de inmigración norteamericana la entrada de trabajadores ilegales? ¿Cuántos recursos se han destinado a este fin?

LA ACTUACIÓN DE LA AGENCIA DE INMIGRACIÓN NORTEAMERICANA

El éxito de la IRCA o de cualquier ley depende básicamente de los recursos destinados a su implementación. La IRCA vino acompañada de un incremento sustancial en los presupuestos de la agencia de inmigración norteamericana, incremento que iba destinado a la mejora de la aplicación de estas nuevas regulaciones. Los presupuestos de la agencia de inmigración norteamericana se multiplicaron sustancialmente entre 1985 y 1995. En concreto, pasaron de 574 millones de dólares en 1985 a 1.149 millones en 1995[5]

En los últimos años el INS, ha repartido sus recursos entre las llamadas "estrategias de control de frontera" (3.200 km de frontera con México), que sostienen la actividad de las patrullas fronterizas, y las denominadas "estrategias de interior", cuya actividad consiste básicamente en: i) detener individuos con "apariencia de ser ilegales", e ii) inspeccionar empresas susceptibles de emplear a trabajadores indocumentados y multarlas si procede.

La distribución de recursos entre ambos grupos de "estrategias" no se ha venido efectuando de forma equilibrada. Las directrices que han regido las actuaciones del INS no apuntan a la inspección rigurosa de empresas, sino al fortalecimiento de los controles policiales en las fronteras[6]. Hasta hoy se ha observado una progresión creciente de los fondos destinados a controlar el flujo de inmigrantes en la frontera, distribución que se refleja en el incremento de la ratio entre horas de vigilancia dedicadas a las "estrategias de frontera" y las horas dedicadas a las "estrategias de interior". Dávila, Pagán y Viladrich (1998a) elaboran una ratio entre horas mensuales de los equipos policiales dedicadas a las patrullas de frontera y las empleadas en controles de interior entre los años 1984 y 1987. Esta ratio presenta una evolución alcista, incrementando de 9,59 en 1984 a 12,25 después de la aprobación de la IRCA[7].

Cualquier incremento en la ratio de recursos destinados a las estrategias de frontera con respecto a las estrategias de interior sería justificable si las estrategias de frontera fueran más efectivas que las de interior. Sin embargo, estudios recientes han permitido establecer que la distribución actual de recursos del INS dista de obtener resultados óptimos.

Massey y Singer (1995) estiman, por ejemplo, que el 98% de los inmigrantes que consiguieron entrar ilegalmente en los Estados Unidos a través de la frontera mexicana entre 1965 y 1992 lo hicieron con un máximo de cinco intentos fallidos. Para llevar a cabo su estudio realizaron encuestas en 22 comunidades de los estados del noroeste de México, de donde procede el mayor contingente de inmigración de este país en los Estados Unidos. En cada una de estas comunidades se seleccionó una muestra de aproximadamente 200 familias. Del cabeza de familia se obtuvo la historia familiar, en la que se incluía un inventario de los intentos de cruzar la frontera norteamericana llevados a cabo por miembros de su familia. Se encuestó a un total de 1.229 personas que

habían sido inmigrantes ilegales en los Estados Unidos, y que facilitaron datos sobre 3.207 intentos de cruzar la frontera norteamericana como emigrantes ilegales. Entre los datos facilitados por los cabezas de familia entrevistados figuraban: el número de intentos de cruce, el año durante el que se produjeron y el número de veces que fueron aprendidos por agentes del INS. Así se obtuvo el número de aprensiones por viaje.

Los resultados corroboran la baja efectividad de las estrategias de frontera. Según estos datos, en el 71% de los 3.207 viajes no se produjo ninguna detección, es decir los inmigrantes consiguieron entrar en el primer intento. En el 18% de los viajes se produjo un arresto, por tanto en estos casos fueron necesarios dos intentos. En el 6% se produjeron dos detenciones, en el 3% se produjeron tres, y cuatro en el 1% de los casos. Así, sólo en el 1% de los casos los inmigrantes tuvieron que intentarlo más de cuatro veces para conseguir cruzar la frontera con éxito. Estos datos coinciden con los de los estudios realizados por el propio INS con información facilitada por los inmigrantes que se beneficiaron de la amnistía que acompañaba a la IRCA. Según los datos obtenidos por el INS, en el 68% de los viajes realizados no se produjo ninguna detención.

Otros estudios confirman estos hallazgos: Kossoudji (1992) estima que la probabilidad de detección media anual para el período 1974-1978 fue de 0,33 y Espenshade (1994) estima que la misma probabilidad para el período 1977-1988 fue de 0,32. Estos resultados nos llevan a afirmar que el poder disuasorio de las estrategias de frontera es bajo y que si el inmigrante ilegal realiza un número suficiente de intentos la probabilidad de éxito es muy elevada.

En conclusión, el endurecimiento de las políticas de frontera, que se ha observado durante los últimos años, ha tenido una baja efectividad en el control de entrada de la población ilegal procedente de México. No obstante, ha contribuido a calmar la opinión pública en un tema tan polémico como la inmigración ilegal de origen mexicano en los Estados Unidos[8].

Atendiendo a las consecuencias del endurecimiento de "las estrategias de frontera", puede asegurarse que éstas no son las más efectivas si el objetivo es minimizar la población ilegal en los Estados Unidos. Con ellas se favorece la detención recurrente de los mismos individuos, hecho que revierte positivamente en las estadísticas de las actividades policiales, pero no en su efectividad real. El rígido control de la frontera ha llevado a los trabajadores ilegales, una vez han conseguido entrar, a prolongar sus estancias en aquel país por temor a las dificultades que supone cruzar de nuevo la barrera policial ilegalmente. En segundo lugar, se ha comprobado que aquellos inmigrantes que fracasan en su intento inicial lo renuevan en repetidas ocasiones. Mientras el coste de la detención es bajo para el emigrante (la expulsión al país de origen, México en la mayoría de los casos), las ganancias que se consiguen con el éxito son altas. Por ello, de poco sirven las pretendidas medidas disuasorias, si los beneficios que se obtienen en el país de acogida compensan el sufrimiento humano que origina los desplazamientos.

Gregory (1986) ya había advertido que la efectividad de las medidas policiales sería limitada, ya que la presión migratoria no dependía de los recursos dedicados a la aprensión de inmigrantes ilegales, ni del número de efectivos desplazados a la frontera, sino de las diferencias entre las condiciones económicas objetivas entre ambos países. La validez de este argumento se pone de manifiesto al observar la estrecha relación existente entre los vaivenes de la economía mexicana y las olas de inmigración ilegal en los Estados Unidos. Así Gregory demuestra que el volumen migratorio entre México y los Estados Unidos se estabiliza entre 1978 y 1981 coincidiendo con una etapa de expansión de la economía mexicana provocada por el incremento de los precios del petróleo. Las olas de inmigración más abundantes y el mayor número de detenciones coinciden con los años más críticos de la economía mexicana, a partir de 1982. Por ejemplo, Massey y Singer (1995) estiman que el número de trabajadores ilegales que entraron en los Estados Unidos aumentó de 1,49 millones en 1981 a 3,82 en 1986.

En conjunto los argumentos expuestos ratifican la escasa efectividad de las políticas de frontera. Cabe preguntarse entonces ¿Por qué el INS insiste en una política tan poco efectiva? A continuación investigamos esta cuestión.

LAS POLÍTICAS NO EFECTIVAS PUEDEN SER MUY RENTABLES

La razón de la falta de eficiencia de las políticas de frontera se encuentra en el método de financiación de la agencia. Los servicios facilitados por las agencias gubernamentales producen un conjunto de atributos, algunos de los cuales son usados por los legisladores para decidir el tamaño del presupuesto de la agencia en cuestión (Niskanen, 1971 y Lindsay, 1976). Los atributos usados para evaluar la calidad de los servicios prestados deben ser fácilmente mesurables de modo que los costes de evaluación sean muy bajos.

Resulta mucho menos costoso contabilizar el número de inmigrantes detenidos que el número de trabajadores disuadidos de cruzar ilegalmente la frontera. De hecho, es casi imposible conseguir una estimación precisa del último concepto. Por tanto, el atributo que se usa para medir la efectividad de la agencia y asignarle su presupuesto anual es el número de trabajadores que detiene. Las políticas de frontera resultan más rentables al INS que las políticas de interior, pues con ellas se detiene un mayor número de individuos. El bajo poder disuasorio de las estrategias de frontera es, en realidad, mínimo y con ellas se favorece la detención recurrente de los mismos individuos (hecho

que revierte positivamente en las estadísticas de efectividad de la policía y en la financiación del organismo policial).

El uso de "estrategias de interior" también se ve desincentivado por la falta de relación directa entre los ingresos del INS y el número y cuantía de las multas impuestas a los empresarios que contratan trabajadores ilegales. Aunque el INS se encarga de la detección de trabajadores ilegales, las multas de que son objeto los empresarios que emplean estos trabajadores no son recaudadas por el INS. De lo contrario, el organismo tendría incentivos para impulsar las "estrategias de interior" y, en concreto, para hacer de la imposición de sanciones una política relevante. Pero, como acabamos de señalar, este tipo de medidas resulta de muy baja rentabilidad política para el INS. Sería deseable evitar la incertidumbre legal en el diseño de la ley y establecer un sistema de financiación de la agencia de inmigración sin incentivos erróneos.

Por tanto, el problema no reside en el monto de las multas, sino en las posibilidades reales de imponerlas. Desde 1986 la IRCA establece la cuantía de las multas a satisfacer como castigo por la contratación de trabajadores ilegales. A pesar de que dicha regulación ejerce ciertas presiones, éstas no son suficientes. La cuantía de la penalización relevante para el empresario sorprendido violando la ley es igual al producto de la multa por la probabilidad de ser detenido infringiendo la ley. Haciendo uso de la lógica empresarial, se ocupará mano de obra indocumentada cuando ésta permita un ahorro en costes laborales superior a la multa esperada correspondiente. Si no se inspecciona a las empresas en búsqueda de trabajadores ilegales, la cuantía de las multas esperadas por los empresarios es cero.

Además, aunque se contraten trabajadores ilegales a sabiendas, la aparente legalidad del documento de identificación personal del trabajador puede excusar a los patronos e impedir que sean sancionados. En los Estados Unidos no existe un documento de identidad único, sino una gran variedad de ellos, hecho que facilita su falsificación y, por tanto, la confusión entre trabajadores legales e ilegales (especialmente en el grupo hispano). Así, la probabilidad de que los empresarios sean multados es aún más reducida. Las empresas pueden reclamar fácilmente su inocencia, alegando su desconocimiento de la validez de la documentación presentada por los trabajadores (U.S. Department of Labor, 1991). En este caso la única pérdida para la empresa es el capital humano invertido en los trabajadores detenidos y deportados por el INS. Por consiguiente, tan sólo se verán afectadas aquellas empresas cuyas inversiones en capital humano sean significativas.

No termina aquí la confusión de objetivos que las leyes norteamericanas provocan tanto a los trabajadores como a los empresarios. Para evitar comportamientos discriminatorios, la "Immigration Act of 1990" trata el rechazo de documentos con apariencia de genuinos como una práctica discriminatoria. Así, por ejemplo, esta ley protege a los trabajadores contra los empresarios que rechazan aceptar las identificaciones que parecen genuinas como actos discriminatorios. Obviamente, los incentivos resultan confu-

sos y contradictorios para las empresas. La incertidumbre perjudica también a los trabajadores legales de origen hispano, quienes ven disminuidas sus oportunidades de empleo (Chiswick, 1991). Un trabajador hispano puede ver rechazada su solicitud laboral bajo el argumento de que su documentación "parece" falsa. Esto puede deberse al rechazo empresarial a la contratación de trabajadores que pudiesen resultar ilegales, ya que ello representaría una pérdida en capital humano. Pero también puede usarse para camuflar prácticas directamente discriminatorias. Si se acusa a la empresa de prácticas discriminatorias, ésta puede argumentar su desconfianza de la veracidad del documento.

Podemos concluir que la incertidumbre legal, junto con el sistema de financiación de la agencia de inmigración norteamericana, provocan que las políticas de interior sean muy poco rentables para el INS. La agencia implanta políticas de frontera aunque su efectividad real sea escasa porque gozan de una rentabilidad política muy elevada.

EL CASO ESPAÑOL

La población inmigrante en España no es homogénea. La tipología es diversa, y se pueden distinguir tres amplias categorías: rentistas y jubilados del norte de Europa, altos cargos de empresas extranjeras con inversiones en España, e inmigrantes del Tercer Mundo que huyen de su país de origen tanto por razones económicas como políticas. Nuestra atención en este artículo se centra en este tercer tipo de inmigrantes. Éstos proceden en su mayoría de los países del Magreb y, en menor proporción, de algunos países latinoamericanos. Desempeñan sus trabajos principalmente en tres sectores de la actividad productiva: el agrícola, la construcción y los servicios poco cualificados (sobre todo hostelería y servicio doméstico). La tipología de los inmigrantes en nuestro país es mucho más diversa que la de otros países desarrollados y, por tanto, toda ley de inmigración deberá tener en cuenta esta diversidad.

Sin embargo, la magnitud del problema de la inmigración en España en cifras presenta unas dimensiones mucho menores que en otros países desarrollados. Así, incluyendo tanto a los inmigrantes del primer y del Tercer Mundo, el porcentaje de extranjeros residiendo legalmente en España representa sólo un 1% de la población total, es decir, un total aproximado de 400.000 personas. Hay que recordar que el porcentaje actual de población extranjera en Australia es del 22%, en Canadá del 16%, en los Estados Unidos del 8% y en Alemania del 8,8%[9].

La población extranjera no se reparte uniformemente en el territorio nacional, sino que se concentra en una pocas comunidades autónomas. En 1992 el 81,7% de los residentes legales habitaban en Canarias, Baleares, Cataluña, País Valenciano, Andalucía

y Madrid, comunidades en las que reside tan sólo el 61,6% de la población autóctona. El *status* laboral es diverso: el 84% de los inmigrantes africanos y el 71,5% de los asiáticos ocupan trabajos que podrían ser considerados del estrato bajo (trabajadores manuales, industria, construcción y agricultura), mientras que tan sólo el 54,8% de los latinoamericanos y el 40,4% de los europeos ocupan esta situación.

La situación legal de los extranjeros en España está regulada por la Ley de Extranjería, aprobada por las Cortes el 1 de julio de 1985. A esta ley se han añadido los acuerdos derivados de la adhesión de España a la Comunidad Europea, como el acuerdo de Schengen y los acuerdos del grupo de Trevi. La Ley de Extranjería y su desarrollo posterior enuncian los derechos y las obligaciones fundamentales de los residentes extranjeros en España. Se basa en los principios de equiparación y reciprocidad de trato entre nacionales y extranjeros, y en el respeto a los Derecho Humanos. Junto a estos principios generales se enuncian los objetivos de conocer quiénes son los inmigrantes, de dónde proceden, bajo qué condiciones han entrado en territorio español, así como la intención de controlar el flujo de inmigrantes y las mafias ilegales.

El colectivo de sociólogos del IOÉ[10] señala que a partir de la implementación de la ley en 1991 se ha incrementado el control policial y ha disminuido el número de permisos otorgados a inmigrantes provenientes de países en vías de desarrollo (Corredera y Díez, 1994). En 1991 se abrió un proceso de regularización destinado a los inmigrantes ilegales que cumpliesen, entre otros, uno de los siguientes requisitos: estar residiendo en España antes del 24 de julio de 1985; haber sido titular de un permiso de trabajo; haber estado trabajando al menos nueve meses en los últimos 24 meses; contar con una oferta de trabajo estable o con un proyecto de trabajo autónomo viable. Este proceso de regularización permitió la legalización de aproximadamente 130.000 inmigrantes ilegales[11].

Las proyecciones de futuro auguran que la presión de la migración procedente de los países del Magreb se incrementará en Europa en general, y en los países del flanco sur en particular. Unos pocos datos sobre las características demográficas y económicas de los países del Magreb bastarán para convencernos de esta realidad. Según los datos presentados por Segura (1997), el número medio de hijos por mujer correspondiente al período 1990-1995 fue de 3,85 en Argelia, 3,75 en Marruecos y 3,15 en Túnez mientras que en España se mantuvo alrededor del 1,2[12]. La población con menos de 15 años representa en el Magreb entre el 40% y el 50% de la población, cuando en Europa ese porcentaje sólo llega a la mitad. Por tanto, será necesario crear más de 30 millones de empleos en los países del Magreb antes del 2025 para mantener las tasas de desempleo actual en esos países, que de por sí son muy elevadas –16,4% en Túnez; 16,6% en Marruecos y 22,5% en Argelia (Actis et al., 1994). Por razones similares debemos también esperar que se incremente la presión proveniente del África Subsahariana. La importancia de los contingentes migratorios procedentes de Asia y Latinoamérica, aunque se espera que tienda a aumentar, será menor.

A la presión migratoria Sur-Norte debe sumársele la presión migratoria Este-Oeste, proveniente de los antiguos países del bloque soviético. Es más difícil prever cómo pueden afectar a España los flujos migratorios procedentes de estos países, ya que nuestro país no ha sido un polo de atracción para ellos. Sin embargo, cabe esperar que esta presión se incremente debido a las circunstancias económicas y a la disminución o desaparición de las trabas legales (en caso de entrada como miembros de pleno derecho en la Unión Europea), aunque las tasas demográficas de estos países son comparables a las occidentales y muy inferiores a las magrebíes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA LA POLÍTICA DE INMIGRACIÓN ESPAÑOLA

La emigración es un fenómeno mundial que se ha producido en todas las etapas de la humanidad y parece difícil, por no decir imposible, que pueda ser detenido con la implementación de leyes y medidas administrativas. Si además es cierto que el balance de los movimientos migratorios es positivo para el país receptor (como indican los trabajos presentados con anterioridad), entonces parece evidente que el objetivo no debe ser la total supresión de los movimientos migratorios, sino simplemente la desincentivación de la emigración masiva, es decir, controlar el flujo de inmigrantes de manera que no se destruyan la paz y cohesión social del país receptor. ¿Cómo conseguir eficientemente este objetivo en España a la luz de la experiencia americana?

En primer lugar, y desde un enfoque realista, cabe prever que las políticas tradicionales de control de fronteras seguirán existiendo. Se debe exigir, por tanto, a los poderes policiales y administrativos encargados de desarrollarlas, que tales medidas sean aplicadas respetando los Derechos Humanos. Asimismo, y con el fin de evitar acusaciones de inefectividad (como las que cuestionaron la política de inmigración norteamericana), se deberían hacer públicos los resultados reales de estas políticas de frontera. Mantener informada a la sociedad podría evitar, o al menos disminuir, las demandas populares de medidas de control, a veces muy espectaculares y poco efectivas.

En segundo lugar, se debería establecer la tipología y la cuantía de las multas aplicables a las empresas que contraten trabajadores ilegales. También se debería incrementar la frecuencia de inspecciones en los sectores productivos más afectados por este fenómeno (sector agrícola, hostelería, textil, etc.). Acentuar las políticas de interior no sólo desincentivaría la entrada de inmigrantes ilegales, sino que además contribuiría a la disminución del trabajo clandestino y de la economía sumergida.

Junto a estas políticas clásicas, siguiendo el ejemplo de los Estados Unidos, podrían desarrollarse otras de carácter más innovador. Por ejemplo, una alternativa puede brindarse a través del sorteo de permisos de residencia, práctica periódica en los Estados Unidos. Todos los extranjeros, incluyendo los que residen ilegalmente en el país, tienen derecho a participar en los sorteos. Los permisos obtenidos, que son gratuitos, son propiedad del inmigrante favorecido. No son transferibles a terceros y los familiares de los beneficiarios son autorizados a reunirse con ellos.

Otra posibilidad sería sacar a subasta un número determinado de permisos. Los ingresos de su venta deberían devolverse al país de origen del inmigrante, para evitar así salidas de capital. Se podría argüir que este sistema beneficiaría a los inmigrantes de los países con mayor poder adquisitivo. Pero podría establecerse un máximo de permisos por país o etnia y limitar también su precio. Si en la subasta se alcanzara ese precio máximo, los permisos deberían sortearse. La existencia de máximos afectaría a la baja las cantidades cobradas por las mafias que introducen trabajadores ilegales. Si existe la posibilidad de obtener un permiso legal de trabajo a un precio razonable la rentabilidad del tráfico ilegal de inmigrantes se ve mermada.

Conviene no olvidar las políticas de inversión y desarrollo que fomenten la economía productiva en los países en vías de desarrollo e incrementen la renta per cápita de sus habitantes. Las inversiones occidentales deben tener un carácter productivo y beneficiar a amplios sectores de la población. Condición imprescindible es asegurar la erradicación de los episodios de corrupción que, con la connivencia de los países desarrollados, se han venido produciendo durante las pasadas décadas.

Los objetivos de las leyes de inmigración de los países desarrollados son disminuir el flujo de inmigrantes ilegales, y se justifican por el incremento del nivel de bienestar de los residentes legales. Hemos mostrado que la incertidumbre legal y la financiación de la agencia inmigratoria con incentivos erróneos pueden llevar a una mala utilización de recursos y generar pérdidas en el bienestar del país receptor. En definitiva, el ejemplo estadounidense nos enseña que no sólo se trata de evitar que los inmigrantes indocumentados sean una carga para el erario público, sino también que la ineficiencia de la política de inmigración represente un despilfarro de fondos públicos.

Referencias bibliográficas

Actis, W., Pereda, C. y Prada, M.A. (1994). "La inmigración extranjera en España: sus características diferenciales en el contexto europeo", en *Los retos de la inmigración*, J. Contreras, compilador, Madrid: ed. Talasa, pp. 83-120.

Altonji, J. y Card, D. (1991). "The effects of immigration on the labor market outcomes of less-skilled natives", en *Immigration, trade and the labor market* de J.M. Abowd y R.B. Freeman, eds., Chicago: Chicago University Press, pp. 201-34.

Blau, F. D. (1976). "Immigration and labor earnings in early Twentieth Century America", *Research in Population Economics*, 2, Greenwich, CT: JAI Press, pp. 21-41.

Borjas, G. (1990). *Friends or strangers: The impact of immigrants on the U.S.*, New York: Basic Books.

Borjas, G. y Trejo, S. (1991). "Immigrant participation in the welfare system", *Industrial Labor Relationships Review*, 44(2): 195-211.

Borjas, G., Freeman R.B., y Katz L.F. (1992). "On the labor market effects of immigration and trade" en *Immigration and the work force: Economic consequences for the United States and source areas* de G. Borjas, y R.B. Freeman, Chicago: Chicago University Press, pp. 213-44.

Chiswick, B.R. (1991). "Illegal Immigration and Immigration Control", en *U.S. immigration policy reform in the 1980's: A prelimirary assessment* de F.L. Rivera-Batiz, S.L. Sechzer e I.N. Gang (eds.), New York: Praeger, pp. 45-64.

Chiswick, B.R. (1978). "The effect of americanization on the earnings of foreign-born men", *Journal of Political Economy*, 86(5): 897-921.

Corredera García, M.P. y Díez Cano, L.S. (1994). "La política de extranjería en España" en *Los retos de la inmigración,* J. Contreras, compilador, Madrid: ed. Talasa, pp. 121-144.

Dávila, A. (1994). "Immigration reform and the earnings of mexican, hispanic and other immigrants." *Working Paper*. University of New Mexico.

Dávila, A.; Pagán, J.; Viladrich Grau, M. (1998a). "Immigration Reform the INS, and the Distribution of Interior and Border Enforcement Resources", *Public Choice,* vol.10, n.4, 315-339.

Dávila, A.; Pagán, J.; Viladrich Grau, M. (1998b). " The impact of IRCA on the job opportunities and earnings of undocumented appearing legal workers", forthcoming *International Migration Review.*

Espenshade, T.J. (1994). "Does the threat of border apprenhensions determine undocumented U.S. immigration", *Population and Development Review* 20(4): 871-92.

Gregory, P. (1986). *The myth of market failure: Employment and the labor market in Mexico*. Baltimore: John Hopkins University Press.

Gregory, P. (1989). "Undocumented migration to the United States: Can the flow be stemmed", *Latin American Institute Research Paper Series.* University of New Mexico.

Grossman, J.B. (1982). "The substitutability of natives and immigrants in production", *Review of Economic Studies*, 64(4): 596-603.

Hoefer, M.D. (1991). "Background of U.S. Immigration Policy Reform", en *U.S. immigration policy reform in the 1980's: A prelimirary assessment* de F.L. Ribera-Batiz, S.L. Sechzer e I.N. Gang (eds.), New York: Praeger, pp. 17-44.

Jensen, L. (1988). "Patterns of immigrations and public assistance utilization, 1970-1980", *International Migration Review*. 22(1): 51-83.
Kossoudji, S. (1992). "Playing cat and mouse at the U.S. Mexico border." *Demography* 29(2): 159-80.
Lalonde, R. y Topel, R.H. (1991). "Labor market adjustements to increase immigration" en *Immigration, trade and the labor market* de J.M. Abowd y R.B. Freeman (eds.), Chicago: Chicago Univ. Press, pp. 167-99.
Lindsay, C.M. (1976). "A theory of government enterprise", *Journal of Political Economy* 87(3): 1061-77.
Massey D.S. y Singer, A. (1995). "New estimates of undocumented mexican migration and the probability of apprehension", *Demography,* 32: 203-213.
Niskanen, W. A. JR. (1971). *Bureaucracy and Representative Government.* Chicago: Aldine-Atherton.
OCDE (1997). *Tendances des migrations internationales. Rapport Annuel 1996.* Paris: OCDE.
Puyol, R., Vinuesa, A. y Abellán, A. (1993). *Los grandes problemas actuales de la población*, Madrid: ed. Síntesis.
Roy, A. (1951). "Some thoughts on the distribution of earnings", *Oxford Economic Papers*, 3: 135-46.
Sánchez, R. (1994). "Arizona border swamped as illegals seek easy entry". *Phoenix Gazette,* March 18, p. 1.
Sattinger, M. (1993). "Assignment models of the distribution of earnings", *Journal of Economic Literature,* 31(2): 831-80.
Segura, A. (1997). *El món àrab actual,* Eumo Editorial/Universitat de Girona.
Simon, J.L., Moore, S. y Sullivan, R. (1993). "The effect of immigration on agregate native unemployment: An across-city estimation", *Journal of Labor Resources,* 14(3): 299-316.
Todaro, M.P.; Maruzko, L. (1987). "Illegal Migration and U.S. Immigration Reform: A Conceptual Framework", *Population and Development Review,* 13(1): 101-14.
U.S. Department of Justice "Monthly Report of Deportable Aliens Found in the U.S. by Nationality, Status at Entry, Place of Entry, Status when Found". (INS Form G-23.18). Varios años.
U.S. Department of Labor (1991). "Employer Sanctions and U.S. Labor Markets: First Report". Bureau of International Labor Affairs. Washington, D.C.

Notas

1. Las políticas de frontera son aquellas que tienen como objetivo dificultar la entrada de los inmigrantes ilegales. Este tipo de políticas consisten básicamente en incrementar la vigilancia en la frontera aumentando tanto el número de patrullas como su dotación en medios técnicos. Las políticas de interior son aquellas cuyo objetivo se centra en detectar inmigrantes ilegales una vez han rebasado la frontera y se hallan trabajando en los Estados Unidos. Más adelante describimos ambas políticas con mayor detalle.
2. Ver G. Borjas (1994), p. 1668.
3. Ver G. Borjas (1994), pp. 1669-1670.

4. En Acta de 31 de diciembre de 1991 del Parlamento francés se incrementan las penalizaciones que pueden ser impuestas a los empresarios que empleen trabajadores indocumentados. Cualquier persona que haya utilizado los servicios de un inmigrante ilegal, tanto directamente o a través de intermediarios puede ser responsable de multas y penalizaciones, así como de las contribuciones a la Seguridad Social.
5. Dávila, Pagán, y Viladrich (1998a) facilitan estos datos para el período 1985-95.
6. Véanse los informes de U.S. House of Representatives (1992 y 1995).
7. Los datos utilizados para elaborar esta ratio proceden del "Monthly Report of Deportable Alies found in U.S. by Nationality Status at Entry, and Status when Found".
8. Por ejemplo, el programa "Operation Hold the Line" consistió en desplazar un gran número de dispositivos policiales a la frontera de El Paso en Texas durante 1993, con el objetivo de hacer casi imposible su cruce como trabajador ilegal. Sin embargo, este programa no parece haber sido efectivo con respecto a los inmigrantes de larga duración. El endurecimiento de los controles en la zona de El Paso coincidió con un incremento de los movimientos de trabajadores ilegales en el área de Arizona. Así, el número de detenidos en el área de Tucson se incrementó en un 40% en 1993 (Sánchez, 1994).
9. Datos obtenidos en p. 29 del Rapport Annuel 1996, OCDE 1997.
10. Equipo de investigación social integrado por los sociólogos: Walter Actis, Carlos Pereda, y Miguel A. de la Prada.
11. Ver R. Puyol et al., p. 121.
12. Ver R. Puyol et al., p. 77.